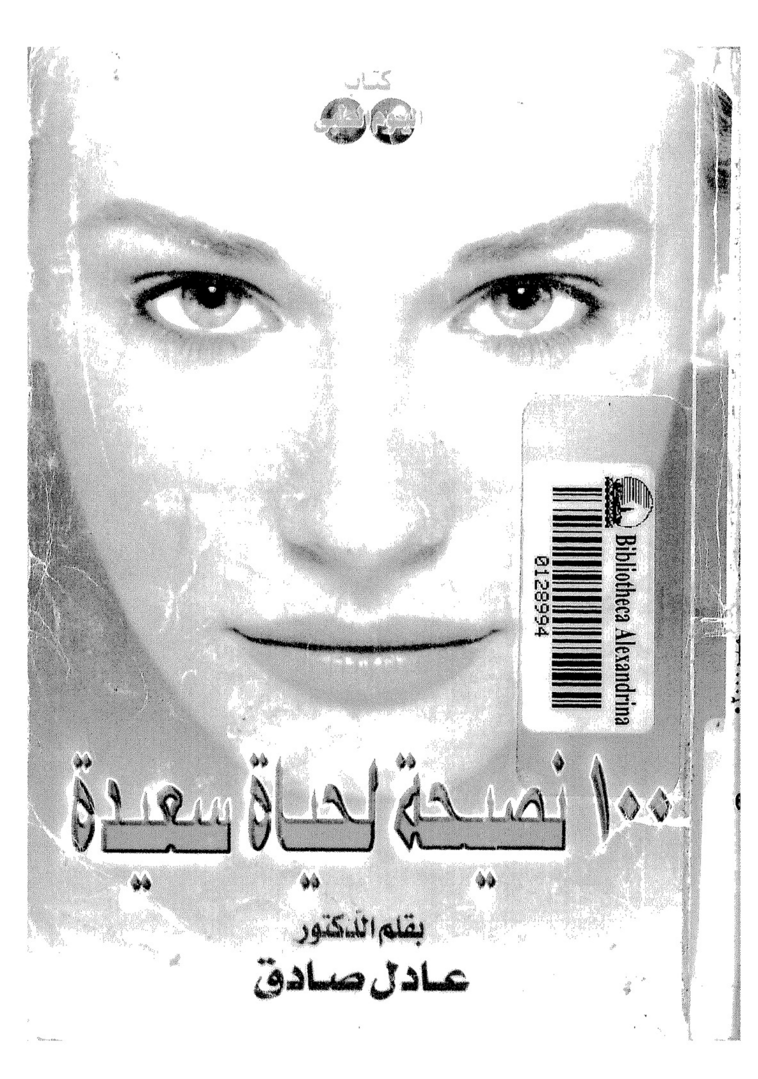

كتاب
اليوم الطبي
100 نصيحة لحياة سعيدة
بقلم الدكتور
عادل صادق

دار
أخبار اليوم

قطاع الثقافة

كتاب
اليوم
الطبى

أغسطس ٢٠٠٠

العدد ٢٢٢

أسعار كتاب اليوم الطبى فى الخارج

البلد	السعر	العملة
الجماهيرية العظمى	١	دينار
المغرب	٢٥	درهم
لبنان	٤٥٠٠	ليرة
الأردن	٢,٠٠	دينار
العراق	٧٠٠٠	فلس
الكويت	١,٥٠٠	دينار
السعودية	١٢	ريال
السودان	٣٢٠٠	قرش
تونس	٢,٧٥	دينار
الجزائر	١٧٥٠	سنتيما
سوريا	٧٥	ل. س
الحبشة	٦٠٠	سنت
البحرين	١,٢٥٠	دينار
سلطنة عمان	١,٢٥٠	ريال
غزة	٢,٥٠	دولار
ج. اليمنية	٢٠٠	ريال
الصومال نيجريا	٨٠	بنى
السنغال	٦٠	فرنك
الإمارات	١٢	درهم
قطر	١٢	ريال
انجلترا	٢,٥٠	جك
فرنسا	١٠	فرنك
المانيا	١٠	مارك
إيطاليا	٢٠٠٠	ليرة
هولندا	٥	فلورين
باكستان	٣٥	ليرة
سويسرا	٤	فرنك
اليونان	١٠٠	دراخمة
النمسا	٤٠	شلن
الدنمارك	١٥	كرون
السويد	١٥	كرون
الهند	٢٥٠	روبية
كندا أمريكا	٢٠٠	سنت
البرازيل	٤٠٠	كروزيرو
نيويورك واشنطن	٢٥٠	سنتا
لوس انجلوس	٤٠٠	سنت
استراليا	٥	دولار

● الاشتراكات ●

جمهورية مصر العربية

قيمة الاشتراك السنوى ٦٠ جنيها مصريا

البريد الجوى

دول اتحاد البريد العربى ٢٩ دولارا

اتحاد البريد الافريقى ٣٤ دولارا

أوربا وأمريكا ٣٩ دولارا

أمريكا الجنوبية واليابان واستراليا

٤٩ دولارا أمريكيا أو ما يعادله

● ويمكن قبول نصف القيمة عن ستة شهور

● ترسل القيمة إلى الاشتراكات

٣ (أ) ش الصحافة

القاهرة ت : ٥٧٨٢٧٠٠ (٥ خطوط)

● فاكس : ٥٧٨٢٥٤٠

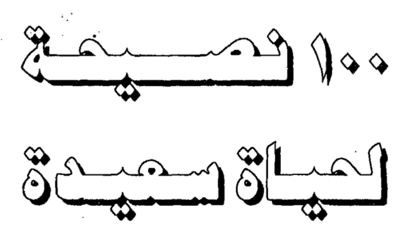
● تلكس دولى : ٢٠٣٢١٠

● تلكس محلى : ٢٨٢

● قطاع الثقافة ٦ ش الصحافة

● تليفون وفاكس : ٥٧٩٠٩٣٠

كتاب اليوم الطبى



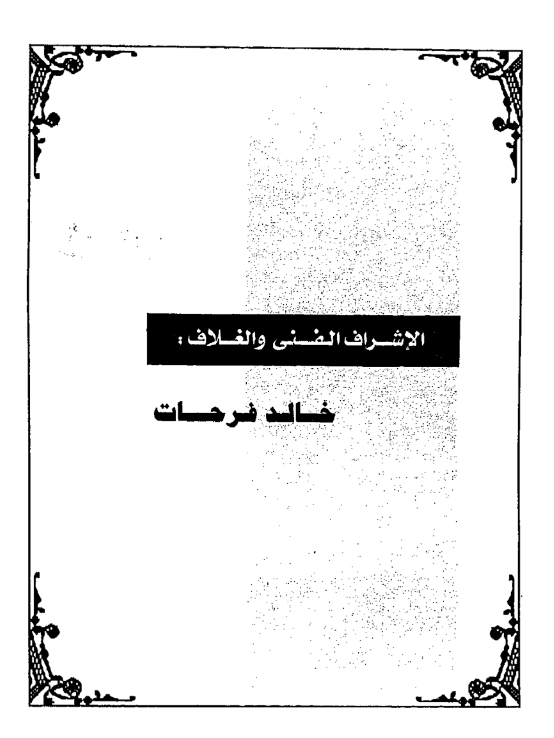


بقلم الدكتور:

عادل صادق

أستاذ ورئيس قسم الطب النفسى

بكلية الطب - جامعة عين شمس



الإشراف الفني والغلاف :

خالد فرحات

كـتـاب



كن ناجحا .. هذه هى مفاتيح النجاح

.. أجمع كثـير من علماء النفس أن النجاح وسـيلة وليس غاية . ويكاد يكون الوسـيلة الأولى أو الـكبرى أو الأسـاسـيـة أو بدون مـبالغـة الوسيلـة الوحيـدة لتحـقـيق السعـادة . أنا ناجح إذن أنا سعيد.. وأنا سعيد لاننى نجحت .

.. النجـاح وسـيلة لتـأكـيـد الذات . لكى أقـول « أنا » بفـخـر واعـتـزاز. لا شىء يُجـمل صـورتى عـن نفـسـى قـدر النجـاح . فأستطيع أن أقول أنا جميل . وإذا كنت أشـعر أننى جميل سأكون واثقـا بنفـسـى . والثـقة بـالنفس تبـعث على الطمـأنينة أى زوال الخوف وتبديد الحيـرة واختفاء التوتر وسيطرة الـتفاؤل والتوقع الحسن والإقدام بشجاعة .

.. إذن النجـاح عـلاج للنفس القلقـة ، الخـائفـة ، المتشـائمـة ، اليائسة. النجـاح من أحسن مضـادات القلق ومن أفـضـل مضـادات الاكتئاب . ولولا النجاح لركدت الحياة وأبطأت ثم توقفت . النجاح يؤدى إلى تتـابع الخـطوات إلى الأمـام وصـعـودا إلى السـمـاء . وحينئـذ يصيح الإنسـان النـاجح : لقد تقدمت وارتفـعت . أنجزت

وأضفت . فكرت فأردت ففعلت فأصابني التوفيق . أي تحقق ما أردت . وفي غمرة النجاح ينسى الإنسان الغنيمة ولا يفكر إلا في أنه ناجح . أي ليس مهما المكسب أو العائد الذي تحقق ولكن الأهم هو أنني استطعت . وهذا ما نعنيه بأن النجاح وسيلة وليس غاية . وسيلة لسعادة النفس وليس غاية لتحقيق مكاسب .

.. ولهذا فالنجاح ضرورة حياة .

.. أرجو أن تتذكر هذه العبارة .. النجاح ضرورة حياة . فأنا أدعي أنني نحتُّ هذه العبارة .

وكما أكدنا فآثار النجاح نفسية وليست مادية نفعية إذ يتحقق من خلال النجاح :

١ – اكتمال إحساس الإنسان بذاته وتحققها .

٢ – تحسين صورة الذات فنراها جميلة وجديرة بكل ما هو طيب .

٣ – الطمأنينة بمعنى زوال الخوف والقلق والثقة بالنفس .

٤ – السعادة بمعنى الشعور بالفرح وزوال الاكتئاب ..

.. وثمة آثار ثانوية للنجاح مثل الشعور بالفخر والزهو والحصول على إعجاب الناس وتحقيق مكانة متميزة لديهم ودعم العلاقة معهم . وهي كلها آثار تنطوي أساسا على منافع نفسية وليست مادية . ولكن هذا لا يمنع الإنسان من الاستمتاع بالآثار المادية التي تحققت من خلال نجاحه . فالصياد يشعر بالنشوى البالغة وهو يرفع سنارته من أعماق الماء إلى الهواء محملة بالسمكة ولكنه يسعد أيضا ببيعها أو التهامها بعد شيِّها . واللص أيضا يصل إلى ذروته وهو ينجح في اقتحام خزانة ولكنه يسعد

أيضا بالمال الذى يجده داخلها ..

.. وأبدا لا تضيع اللحظات النفسية الرائعة المصاحبة للإنجاز أمام طغيان المكاسب المادية ، إلا أنه فى الظاهر تبدو سعادة النجاح وكأنها بسبب ما حصل عليه من مكاسب . ولا يرى الآخرون الذين يرقبونه إلا هذا الجزء المادى.والذى قد يحسدونه عليه وهو ما يسمى بالنجاح الخارجى أو النجاح الذى يتحدث عنه الناس (مال ـ سلطة ـ جائزة ـ شهادة دراسية) . ولكن النجاح الداخلى هو الأعظم والأهم والسابق على النجاح الخارجى . إنه النجاح مع النفس . إنه الضوء الذى يشع بالداخل فيرى الإنسان مناطق الجمال والقوة من نفسه . يرى عظمته واقتداره . يرى نتائج صدقه واجتهاده. يزيد يقينا بأهمية القيم النبيلة فى تسديد خطاه . يرى نور الله الذى أضاء له طريقه ووفقه وأوصل يده إلى الثمرة ليقطفها . وهنا يشعر الإنسان الناجح أول ما يشعر بالسلام النفسى فيقول : الحمد لله . ويشعر بالقوة والمناعة والثقة بالنفس فيقول : لا حول ولا قوة إلا بالله ، ويطالع إنجازه أمام عينيه فيقول : ما شاء الله وما توفيقى إلا بالله .

هذا هو النجاح الداخلى . أو نجاح الداخل الذى تحقق . أو النجاح الفعلى الحقيقى والذى أوصل الإنسان إلى غايته فى الحياة : الإيمان بالله والصفاء النفسى . وهى لحظات روحية نورانية يرتفع فيها الإنسان فوق سطح الأرض إلى عنان السماء ويفقد فيها إحساسه بماديته وترابيته ودونيته مقترباً من الجمال الربانى الأخاذ .

ومن هنا تجىء الدعوة الإلهية للإنسان أن يعمل ، وأن يتقن

بالعمل ، وأن يشـهد الناس على عمله لينتفـعوا به ، وحث الله على التفـوق والتميز والتـسابق وفتح باب الاجتـهاد على مصراعـيه . ودعا الإنسان إلى طلب العلم ورفع سبحانه وتعالى مكانة العلماء.

●●●

.. ويستطيع كل إنسان أن ينـضـج . بل من الضرورى أن يحقق كل إنسان نـجـاحـات فى حيـاته ليعيش حـياة آمنة مبـهـجة مثـمرة ومشبـعة . وتختلف قيـمة النجاح وأهميـته وضرورته ودوره فى حياة الإنســان حسب شـهود النجـاح.. تذكر عبارة شــهود النجاح حيث أدعى أننى نحتُّها . شـهود النجاح هم :

١ – الله .
٢ – الإنسان ذاته .
٣ – الآخرون .

.. ما هو مـرئى يراه الناس . وما هو غيـر مرئى يراه الله ويراه الإنســان ذاته صــاحب الفـعل . ولكن هل يرى الله مــالا يسـتطيع الإنسان نفسه أن يراه داخل ذاته ؟

– الإجابة نعم . فالله سـبحانه وتعالى مطلع علـى ما فى العقل الواعى والعـقـل البـاطن للإنســان . أى مطلـع على شـعـوره ولا شـعوره . والإنســان لا يدرى عن نفســه إلا ما كــان موجـودا فى العقل الواعـى أى على مستـوى الشعور . فــالإنسان قـد يلجأ إلى حيل نفسية لا شعورية ليخفى الحقيقة عن نفسه فيسقط ما يسقط ويكبت ما يكبت وينكر ما ينكر دون أن يدرى أنه يقوم بهذه الحيل من أجل خداع نفـسه وتصوير الأمر لـها على غير حـقيقتـه حتى لا ينهار الإنسان وحـتى لا يكره نفسه . وقد يلجـأ الإنسـان أيضا

إلى سلاح التبرير فيبرر بعض أفعاله الخاطئة والتى جعلته يحقق نجاحا ما . والتبرير هنا أيضا عملية لا شعورية . وهذا يختلف عن الإنسان الذى يتبنى مبدأ أن الغاية تبرر الوسيلة . فهذا الإنسان سيكوباتى أى شخصية إجرامية يبحث عن ملذاته ويصل إلى نجاحاته بأى وسيلة خسيسة كالرشوة والنفاق والوساطة والغش والخداع . فهو نجاح قائم على مبادىء لا أخلاقية .

.. ونعود إلى شهود النجاح :

١ - الله وحده هو المطلع على درجة إخلاص الإنسان ونواياه . وهنا تبرز لنا الآية الكريمة « فمن يعمل مثقال ذرة خيراً يره ، ومن يعمل مثقال ذرة شراً يره » . وأيضا فالأعمال بالنيات ولكل امرىء ما نوى .. والسماء عادلة فالجزاء من نفس العمل ، والسماء سخية فالحسنة بعشر أمثالها والله يضاعف لمن يشاء والسماء أيضا رحيمة فمن هم بحسنة ولم يفعلها لأسباب خارجة عن إرادته كتبت له حسنة ومن هم بسيئة ولم يفعلها فهى لا تسجل عليه . وثواب الحسنة مضاعف أما ثواب السيئة فسيئة مثلها .

.. إذن على طالب النجاح أن يسعى بإخلاص وأن يحسن النية وأن تكون وسائله لتحقيق النجاح وسائل نبيلة تستند إلى قاعدة أخلاقية طيبة أساسها الأمانة والشرف . وذلك إذا كان الإنسان يبغى من نجاحه رضا الله ورضا النفس وذلك قبل رضا الناس أو دون الاهتمام برضى الناس . وبذلك يكون الإنسان راغبا للنجاح الداخلى وليس النجاح الخارجى .

٢ - ويشهد الإنسان على نفسه . يتأمل ذاته ويرى دروبها وسككها ويعرف إلى أين يتجه وإلى ماذا يهدف . يرصد هدفه .

يحدد أولوياته . يطلع على دوافعه . يختار الوسيلة للوصول إلى الهدف ثم يسعى ويقترب . إن خيراً فخير . وإن شراً فشر .

وهو الذى يقول لنفسه فى النهاية : هذا نجاح أستحقه لقد اجتهدت وسعيت . وسبق الاجتهاد والسعى الاستعداد بالدراسة والاستزادة بالخبرة . ولقد حددت هدفا نبيلا . وراعيت أن يكون هذا الهدف متفقا مع قدراتى وامكانياتى لأنى أقدر امكانياتى ومواهبى بطريقة موضوعية دون مبالغة وتضخيم ودون تقليل وتدن . وأنا أثق بقدراتى . وأثق بموهبتى . وأرى نفسى جديرا بالنجاح . وأعرف أن هناك صعوبات . ولذا فأنا أعمل بجلد وصبر وعزم . لا أيأس . لا أتراجع . لا أسترخى . بل أنا مصمم على النجاح أى على الوصول إلى الهدف . وقيمة النجاح الحقيقية تتحقق بقدر الصعوبات والعقبات وقدر الجهد الذى سأبذله لتذليل الصعوبات وتخطى العقبات . وقبل كل ذلك وفوق كل ذلك فأنا أستعين بالله وأتوكل عليه فأهدافى نبيلة ووسائلى نظيفة ومن يتق الله يجعل له مخرجا ويرزقه من حيث لا يحتسب .

وهناك إنسان آخر يشهد على نفسه بأنه ضال ومضلل . زائف ومزيف . يعرف أن أهدافه فى بعض الأحيان غير نبيلة . وأن وسائله فى كثير من الأحيان غير مشروعة ، ويعرف قدر كذبه وقدر نفاقه ، وقدر الغش الذى يستخدمه وقدر الخداع الذى يستعين به . إنه يعرف نفسه على حقيقتها . وذلك لأن هدفه النجاح الخارجى . هدفه التأثير على الناس وإيهامهم وتضليلهم . إن عينه على الناس وليس على الله . وهو يبغى تهليل الناس وتصفيقهم وإعجابهم وتعظيمهم .

.. من يبغى مرضاة الله فهو يسعى للنجاح الداخلى ، أما من يبغى مرضاة الناس فهو يسعى للنجاح الخارجى .

.. ويطلع الله وحده على الدوافع الخفية اللاشعورية للإنسان مثلما يطلع على وسائله التى يستخدمها للوصول إلى الهدف مستخدما أيضا سلاح التبرير اللاشعورى فيبرر الوشاية أو الخيانة أو يبرر لجوءه للغش أو النصب . فهو لا يستطيع أن يواجه نفسه بهذه النقائص وإلا إنهار وتحطمت ذاته لبشاعة الصورة التى يراها لهذه الذات .

إذن الحيل الدفاعية هى وسائل للتعمية لكى لا يرى الإنسان ذاته على حقيقتها ، بل وأيضا لتجميلها بقناع كاذب . وهذا الإنسان يكون رد فعله عنيفا ومبالغا فيه إذا واجهناه بحقيقته ولذا فهو كثيرا ما يبادر بالهجوم والعدوان ، وكثيرا ما يتحدث عن غيرة الناس وحسدهم وحقدهم عليه ومؤامراتهم للنيل منه .

٣ - ويشهد الناس على النجاح . وهم لا يرون إلا النجاح الخارجى : المال الكثير ، السلطة ، الشهرة ، أى الأشياء المبهرة التى تلفت الانتباه ولا تصل إلى ما هو أبعد من الحواس الخارجية ولا يقدرها حق قدرها إلا العامة من الناس البسطاء ، أما ذوو الخبرة والعلم والناضجون فينظرون إلى ما هو أعمق من ذلك وخاصة إلى الوسائل المستخدمة لتحقيق هذا النجاح ، وإلى الإمكانيات الحقيقية للشخص الذى حقق هذا النجاح وهل هو مؤهل لذلك أم لا ، أم ثمة عوامل خارجية رفعته وساندته وساعدت على نجاحه . بعبارة أخرى هل هو جدير بهذا النجاح أم لا .. ثم ما هى القيمة الحقيقية لهذا النجاح ..؟ هل هو نجاح

صورى مظهرى دعائى الغرض منه دعم غرور هذا الشخص ونرجسيته وعلاج اهتزاز ثقته بنفسه والتى لا يستمدها إلا من عيون ناس أم هو نجاح حقيقى تحقق من خلاله إنجاز فعلى ويعود بالفائدة الحقيقية على الناجح ذاته وعلى الناس .

.. أما الحكماء من الناس فيسألون هل النجاح الداخلى سابق على هذا النجاح الخارجى أم هو نجاح خارجى فقط تحقق منه نفع شخصى فى الغالب مادى عوض نقصا وسد عجزا وعالج ضعفا ولكن بطريقة سطحية مؤقتة ؟

إذن شهود النجاح من الناس قسمان :

– قسم يبهره النجاح الخارجى فقط .

– وقسم يبهره فقط النجاح الداخلى .كما تختلف مشاعر الناس تجاه الناجحين ..

.. ولا بد أن نقدر هنا الضعف الإنسانى ، وأن هناك درجات من هذا الضعف ، وأن ثمة عوامل كثيرة تتداخل لتحدد موقف الإنسان من نجاح إنسان آخر . أحد هذه العوامل هو نجاحه هو ذاته ، درجة هذا النجاح ، ما هى مجالات هذا النجاح (عمل ، زواج ، مال، ...) ، هل حقق هذا النجاح إرضاء داخليا وسلاما نفسيا وأمنا ذاتيا وسعادة حقيقية ، وفى النهاية تتوقف مشاعر انسان ما من نجاح انسان آخر على درجة الخير الذى يعمر قلبه والتى تعتمد على درجة إيمانه التى تدفعه إلى أن يحب لأخيه ما يحب لنفسه ، وأن يسعد بنجاح أخيه ، وأن يرى الأرض رحبة تتسع لنجاح الكثيرين ، وأن نجاح إنسان لا يعنى الإقلال من شأن إنسان آخر ، وأن للنجاح مجالاته المتعددة ، وأنه من المستحيل أن

يحقق الإنسان كل شيء وأن يحصل على كل شيء وأن البشر مختلفون فى إمكانياتهم وقدراتهم ومواهبهم ، وأنه من الأفضل أن نعيش فى مجتمع من الناجحين لأن الناجح يكون أكثر تسامحا وصفاء وكرما وعطاء وأن الفاشل يكون محبطا وعدوانيا ومحطما أحيانا .

ولا ننسى أن المشاعر السلبية التى قد يشعر بها إنسان ما نحو إنسان ناجح قد يكون سببها الإنسان الناجح ذاته إذا كان متغطرسا متعاليا لا يشعر بنجاحه إلا إذا أشعر الآخرين بأنهم أقل وأدنى وأفشل . مثل هذا الإنسان فى الأعم الأغلب نجاحه خارجى وزائف يفتقد إلى الثبات الداخلى وبهذا فهو يلهث وراء النجاح المتمثل فى المال والسلطة والشهرة لكى يعلو على الآخرين ويقول أنا الأفضل والأحسن والأعظم وأنتم الأقل والأسوأ والأبخس .. إن هذا هو ما يرضيه فقط وما يحققه من النجاح .. النجاح من أجل إذلال الآخرين .

●●●

.. وإذا أراد الإنسان أن يحقق نجاحا فى مجال ما عليه أن ينظر داخله . والنظر إلى الداخل معناه التأمل الصادق والرؤية الواضحة . والصدق والوضوح مترادفان فالصدق وضوح والوضوح صدق . وهذا التأمل الداخلى يتيح للإنسان التعرف على إمكانياته ودرجة ثرائه . هذه هى بداية السعى نحو أى هدف قبل تحديد الهدف بشكل نهائى . وهذا معناه أمران : الأمر الأول : أن تكون عارفا لمتطلبات النجاح بشكل عام لأى نجاح فى أى مجال وأن تكون عارفا لمتطلبات النجاح فى هذا المجال بالذات . الأمر الثانى : هو أن

تكون قادرا على حصر ثروتك الحقيقية وربطها بما هو مطلوب لتحقيق هذا النجاح . وحسابات الثروة ليست حسابات مادية أى قدر ما تملك من مال أو سلطة أو قوة وإنما هى حسابات تنبنى على ثراء شخصيتك وعلاقتك بالآخرين .. وأهم مقومات الشخصية الناجحة هى ثراؤها العاطفى ودفئها وكرمها وعطاؤها وتسامحها ونبلها وتمسكها بالمبادىء السامية والتزامها بقيم مجتمعها . ثم مدى قدرتها على التواصل الإنسانى والتأثير والاقناع . ثم مدى ثراء علاقاتها بالبشر سواء من هم فى دائرة صلة الرحم أم خارجها . ومن أهمها العلاقة بشريك الحياة لأنها السند والدعم والازار والستر والغطاء . وكذا العلاقة بالأصدقاء ودرجات قربهم وتوقعاتك منهم فى السراء والضراء اطلع على الاجندة قبل أن تحدد الهدف وقبل أن ترسم طريقك ..

.. بعد ذلك قدر مهاراتك ، خبراتك ، اطلع على تاريخ انجازاتك ، أعد قراءة شهادات التقدير وخطابات الشكر .. استرجع المواقف الناجحة ، استعد تصفيق الناس واستحسانهم ، افتح الملفات السرية واطلع على الاخطاء وكيف تعلمت منها ..

.. ثم استعن بثقافتك التى تعينك على شمول الرؤية . على إدراك المعانى العميقة والجميلة والتعرف على القيمة الحقيقية للأشياء .

.. إنها رحلة واقعية .. وجمالية .. وروحية .. داخل نفسك .. ومن أقدر على القيام بهذه الرحلة إلا أنت . بعدها تستطيع أن تحدد هدفا . أن تحدد أولويات . أن تختار بين بدائل . أن ترسم طريقا . أن ترسم الصعوبات المتوقعة . ثم تبدأ فى السعى .

.. ولا بد أن تكون واعيا منذ البداية للصعوبات المتوقعة . والتوقع يُفسد على الصعوبات وقعها المخيف ويجعلك مهيئا للمواجهة والتحدى والانتصار . وفى عصر العلم يجب أن تستعين بالعلم لمواجهة مشكلات معينة . واستعن بذوى الخبرة . ولا تبخل على المحترفين الذين تستعين بهم .

.. بعض المعوقات مادية ، كالمال والمناخ والوقت وبعضها فنى ككفاءة المعاونين والعاملين وبعضها معنوى ، كالإخلاص والإيمان بالفكرة وبعضها إدارى تنظيمى كالقيادة والتنظيم .

.. وبعض المعوقات قد تنبع من نفسك كسرعة الشعور باليأس وهبوط المعنويات والغضب السريع والشك وسوء الظن وافتقاد روح المرح وعدم قدرتك على التعاون مع الجماعة وافتقادك لروح الفريق ..

.. ضع كل هذه الحقائق أمامك بصراحة ووضوح منذ البداية وعالج بعضها قبل أن تبدأ طريقك .

.. وقسِّم العمل إلى مراحل .. توقف عند نهاية كل مرحلة للتقييم . تقبل بصدر رحب آراء الآخرين وانتقاداتهم . إقبل حقيقة أن الرأى الآخر يحتمل الصواب وأن رأيك يحتمل الخطأ . لابد أن تكون هناك مرونة تعديل الخطة والاستعانة بوسائل جديدة .

.. استقطع وقتا للتأمل وتقييم الموقف وإعادة النظر .

.. لا تندفع .. أحيانا الرغبة فى النجاح تجعل الإنسان غير صبور ويتعجل الأمور . وقد تجعله يبدأ قبل أن يستعد الاستعداد الكافى .

.. ولا تعمل وأنت مجهد أو وأنت تحت ضغط نفسى يفسد

عليك القدرة على التفكير الصحيح بل يجب أن تعمل وأنت مسترخٍ صافي الذهن عفي البدن ، قوى النفس تستقبل جيدا ، تستوعب وتهضم بكفاءة ، ثم ترسل بدقة وأناة لا تفسد الجدول الزمني للإنجاز .

.. ولا تجعل الوقت سيفا مصلتا على رقبتك . حقا إن حسابات الوقت هامة في التقييم النهائي للنجاح . ولذا يجب أن تضع في اعتبارك منذ البداية الوقت الإضافي الذي قد تحتاجه في حالة التعرض للازمات غير المتوقعة .

وأنت لست في حاجة إلى أن تعلن عن نفسك إذا كنت صاحب نجاح حقيقي . النجاح الحقيقي يثمر أعمالا عظيمة كعمل فني أو أدبي أو إنجاز علمي أو نجاح مشروع كبير أو صغير أو نجاح خطة أو أسلوب في العمل أو نجاح أستاذ في تعليم تلاميذه . وعظمة العمل ليست بحجمه أو مدى انتشاره وإنما مدى تأثيره وفاعليته وإحداثه تغييرا حقيقيا وفائدة حقة . في مثل هذه الأحوال فالعمل يعلن عن نفسه ويكسب صاحبه سمعة طيبة ومصداقية عالية ، فأي عمل ناجح وراءه إنسان ناجح . والافتراض الصحيح أن الإعلان عن العمل يأتي قبل الإعلان عن صاحب العمل وخير إعلان عن العمل هو العمل ذاته . ولذا فالإنسان الناجح بحق لا يحتاج إلى أن يبذل جهدا في الإعلان عن نفسه وستأتيه الشهرة حيث يكون أو سيأتيه اعتراف الناس وتقديرهم . وصاحب النجاح الحقيقي يكفيه عادة النجاح الداخلي الذي يسبغ عليه صفاء الذهن وسلام النفس والثقة بالذات .

أما صاحب النجاح الخارجي فهو يحتاج إلى أن يعلن عن نفسه

بشتى الوسائل بل يكون قلقا من أجل تحقيق هذه الغاية ، لأن هذه هى غايته فعلا من النجاح وهى الحصول على إعجاب الناس وانبهارهم . ولذا فهو يضع خطة إعلانية مستمرة عن نفسه ، وخطة أخرى للإعلان عن إنجازاته لأنه يدرك أن إنجازاته فى حد ذاتها تحتاج إلى تلميع وربما بعض المبالغة والتزييف لتصل إلى الناس وتقنعهم . أما الإنجاز العلمى الحقيقى الذى يعد اكتشافا أو اختراعا لا يحتاج إطلاقا إلى طنطنة إعلامية ، والكتاب الأدبى أو الفكرى القيم ينتشر حتى بدون إعلان والعمل الموسيقى الرائع أو العمل الغنائى الجميل يصل إلى آذان الناس وقلوبهم دون أن يدعوه أحد أو يمهد لقدومه أحد ..

.. أما الأعمال المتواضعة أو غير الأصيلة فهى التى تحتاج إلى الزفة الإعلامية .

وبعض الناس يهتم بالعلاقات العامة ليظل فى دائرة الضوء . يبذلون جهداً قد يكون أحياناً مضنياً حتى يظلوا فى ذاكرة الناس ولهذا يكثرون من المجاملة والنفاق بشكل يكون ملحوظا أحياناً ويثير الشفقة . وهم يتبعون مجموعة من النصائح صُممت خصيصا لهم وهى فى الحقيقة نصائح تبعث على السخرية . ومن ضمن هذه النصائح :

١ - احتفظ فى الاجندة الخاصة بتاريخ ميلاد الشخصيات الهامة ولتكن أول من تهنئهم .

٢ - احرص على أن ترسل هدية مصحوبة بكارت يحمل كلمات رقيقة فى عيد ميلاد كل منهم .

٣ - تابع الصحف لتكون أول من يجامل فى المناسبات السارة وغير السارة .

٤ - احرص على دعوة الشخصيات العامة والهامة والمسئولين على حفل تقيمه من وقت لآخر ولا تنس أن تدعو أجهزة الإعلام لتعلن عن هذه المناسبة .

٥ - في أثناء حواراتك مع الناس لا تنس أن يرد أثناء حديثك اسم مهم لشخصية مسئولة تنسب إليها رأيا أو سراً أفضت به إليك شخصيا .

٦ - اهتم جدا بمظهرك الخارجي وأناقة مكتبك ولا مانع من تدخين الأنواع الفخمة والمعروفة من السيجار أو البايب .

٧ - من أهم مستلزمات التأثير الاجتماعي نوع سيارتك .

٨ - احرص على تواجدك في الحفلات والاستقبالات العامة الرسمية وغير الرسمية .

٩ - لابد أن يكون لك شبكة من الأصدقاء في كل أجهزة الإعلام لينشروا أخبارك .

١٠ - لا تنس أن البضاعة الجيدة لا تجد مشتريا إذا لم يحسن عرضها .. ومن خلال العرض المبهر تجد البضاعة المتواضعة فرصة أفضل .. اهتم بفاترينة عرضك .

.. لا شك أن من يتبع مثل هذه النصائح يعلم في قرارة نفسه أن بضاعته ليست جيدة أو أنه لا يملك ما يقنع به الناس ويؤثر فيهم عن حق ، وأن نجاحه في عمل ما هو نجاح ظاهري مظهري إن لم يدخله بعض الغش أو الخداع .. وهؤلاء الناس يجهدون فعلا لإرضاء الآخرين ويستهلكون جزءا كبيرا من وقتهم وحياتهم في المجاملات والتقرب والزلفى .

وقد يحققون بعض الانتصارات والنجاحات ولكنها تكون

مؤقتة كفقاعات الماء سرعان ما تزول ولا يبقى منها أى أثر ولا يبقى منهم هم أى أثر بعد انحسار دائرة الضوء عنهم أو تركهم لمناصبهم أو رحيل من يساندونهم ..

.. أما الاستمرار والدوام والخلود فيكون للأعمال العظيمة وللنجاحات الحقيقية بعيدا عن الاعلان والتزويق والمجاملات والمحسوبية .

كـتـاب

اليوم الطبى

١٠٠ نصيحة لحياة سعيدة

حوِّل فشلك إلى نجاح
الانتصار هو أن تقف بعد أن تقع

.. الأصل فى العلم هو المحاولة . والأصل فى التعليم هو الخطأ ومن المحاولة والخطأ نكتشف شيئا جديدا . نكتشفه فى أنفسنا ونكتشفه من حولنا . إذن الأصل فى الحياة هو الاستكشاف والبحث والتنقيب لنتعلم ونعرف .. ويولد الإنسان ومعه غريزة حب الاستطلاع والاستكشاف أى السعى وراء المعرفة أى ليعرف أكثر وليغزل ما عرفه فى كل متكامل ثم يستخلص من غزله المعرفى مبادىء وحقائق تصلح بعد ذلك كأساس أو كمصباح يهدى لاكتشاف جديد . ولذا فالعلم تراكمى . وبداية البدايات هى المحاولة . والمحاولة قد تصيب وقد تخطىء . ومن الخطأ نتعلم أكثر لأننا نبحث فى أسبابه .. أى دعوة للاستكشاف مرة أخرى ، ودعوة للتفكير بطريقة مختلفة ، ودعوة لاستخدام أساليب جديدة وفى المحاولة الثانية نتعرف على أشياء جديدة . ونتعلم شيئا جديدا فات علينا فى المحاولة الأولى . إذن الخطأ أو الفشل أو الوقوع ضرورة . ضرورة تعليمية . ضرورة علمية . ضرورة معرفية .

.. فى البداية نلاحظ ونندهش . ثم نسأل سؤالا . وهذا السؤال هو دعوة للاستكشاف . فنضع خطة . نحدد هدفا . نرسم طريقا . نحدد وسائل البحث والاستكشاف . ثم نحاول .. ثم نفشل فنتعلم شيئا جديدا فنحاول مرة ثانية فى ظروف أفضل .

.. هذه هى رحلة النجاح . إذن الفشل هو مرحلة مهمة . هو محطة هامة . هو خطوة من الخطوات . هو وسيلة للنجاح . إذن ليس عجيبا أن يفشل الإنسان . بل أكاد أقول أنه من الضرورى أن يفشلَ الإنسان . وأن يفشل الإنسان فهذا معناه أنه هو الذى حاول بنفسه . نزل إلى الميدان . لم يختبىء وراء أحد.. ولم يختبىء وراء ستارة . نزل إلى الميدان مسوقا بحب الاستطلاع وحب الاستكشاف ، ومدفوعا بحب العلم والمعرفة ومشوقا إلى النجاح وتأكيد الذات .

.. أن يفشل معناه فرصة ليتعلم أكثر .

ولذا يجب على الإنسان أن يظل محتفظا بوضوح الرؤية وصفاء الذهن والروح المعنوية المرتفعة بعد أن يقع على الأرض . ثم تتولد لديه قوة هائلة لينهض . هذه هى اللحظات الحاسمة ما بين الوقوع والوقوف . لحظة التقبل . لحظة الفهم . لحظة الوعى . لحظة الإدراك السليم والواقعى والموضوعى لمبررات السقوط وأسبابه . ثم يعقبها مباشرة لحظة استجماع القوى .

فلكى ينهض الإنسان لابد أن تكون له ذراعان قويتان .. وقبل الذراعين أن يكون له روح وثابة وقلب شجاع وعقل حكيم ورغبة وأمل وطموح ، وعينان تريان الهدف بوضوح فلا يضيع منها . فينهض . وهذا ليس سهلا . فبعض الناس يقعون ولا ينهضون

أبداً . تخور قواهم . تنزل روحهم المعنوية إلى الحضيض . يتشتت الذهن وتزيغ الأبصار وترتعش الأيدى . يفقدون الهدف والاتجاه بل وربما يتقهقرون إلى الوراء .

.. هؤلاء يغيب عنهم حتمية الوقوع . أى حتمية الفشل . وأهم أسباب الفشل هو أن الخبرة الإنسانية دائما فى نمو وأن العلم الإنسانى دائما فى اضطراد وأن سعى الإنسان نحو أهداف عظيمة وضخمة له متطلبات كثيرة فوق طاقة الإنسان فيحتاج لأن يعرف ويتعلم ويخبر أكثر .. إن الفشل فى هذه الحالة يكون كالزاد الذى يتزود به الإنسان فى الطريق الطويل . ولا وسيلة للمعرفة هنا إلا التجارب الفاشلة . وأتمنى أن نمحو من القاموس اللغوى كلمة فشل لأنه ليس فشلا بالمعنى المفهوم التقليدى لكلمة فشل . الفشل هو ما يصاحبه الإحباط . أما الوقوع أثناء السعى نحو الهدف هو فرصة التعلم . هو من مكونات العملية التعليمية . هو رؤية ما لم نكن نرى . هو اكتشاف ما لم نقدر على اكتشافه . هو معرفة ما كنا نجهله . إنه الاقتراب الأصح ثم الأسرع نحو الهدف . إذن هو تعلم عن طريق الوقوع أو معرفة عن طريق الفشل وأدعى أننى صاحب هذا التعبير والذى يوصف فى كتب علم النفس بعبارة المحاولة والخطأ وهو إحدى وسائل العملية التعليمية إذ يتعلم الإنسان بعد أن يخطىء.. أى يخطىء الإنسان فيتعلم .

.. هذا الفهم ضرورى لمن يقعون أو لمن يفشلون .

.. تقل احتمالات الفشل إذا كان لنا رصيد أكبر من الخبرة والمعرفة وهذا منطقى لأنه سيجعلنا نحكم التجربة وندقق فى رسم الخطة . ولا ننسى أن هذه الخبرة جاءت من خبرات فاشلة

سابقة . ولذا فإننا حينما نصل إلى الهدف ونحقق الانجاز وننجح فإننا يجب أن نذكر التجارب الفاشلة كجزء من التطور الطبيعى أو المراحل الطبيعية التى قادت إلى النجاح . هذا ليس عيبا بل قانون طبيعى . ولهذا لا يمكن أن نذكر النهاية الناجحة دون أن نذكر ما سبقها من جهود كلل بعضها بالنجاح وكلل بعضها بالفشل . ونذكر أنه بعد الفشل جاء نجاح كرد فعل طبيعى للفشل السابق عليه وأن معدل السرعة زاد نتيجة لهذه الخبرة الجديدة وهذه المعرفة المضافة .

.. الذين يفهمون هذه الحقائق بحسهم وذكائهم ووعيهم وخبراتهم السابقة لا يجزعون ولاينهارون أمام الفشل ويظلون محتفظين بـ :

١ - روح معنوية عالية .

٢ - رباطة جأش .

.. ومن الروح المعنوية العالية ومن رباطة الجأش تتولد القوة اللازمة للوقوف مرة ثانية . وهو ليس وقوفا عاديا . بل هو وقوف مصحوب بانطلاقة إلى الأمام وهو ما يعرف باسم تحويل الفشل إلى نجاح .. فالقيمة الحقيقية للفشل هى ترجمته إلى نجاح . ولم تكن ستتاح لنا فرصة هذا النجاح إلا بعد هذا الفشل . وحينئذ يصبح فشلا مفيدا أو هادفا .. أو الأصح نسميه الفشل الحافز وأدعى مرة أخرى أن هذا هو تعبيرى الخاص . الفشل الحافز على النجاح .

.. والخطوة التى يخطوها الإنسان بعد الفشل تكون خطوة واسعة تنقل الإنسان إلى مسافة أبعد من المعدلات الطبيعية .. وبذا

يصبح الفشل مكسبا .. يصبح الفشل قيمة مضافة . وهنا لا نبكى على الفشل بل نسعد به ونرحب به ونهلل له .. المهم أن نعرف أصول اللهجة أى قواعد المباراة .. المهم أن تكون لدينا الحنكة والحكمة المبنية على خبرات سابقة فى كيفية تحويل الفشل إلى نجاح . تحويل التراب إلى ذهب . تحقيق مكسب من خسارة .. هؤلاء هم الناجحون حقا الذين يتمتعون بصورة إيجابية عن ذواتهم ويثقون بقدراتهم ولهم أهداف واضحة واتجاه واضح ولهم أو لديهم قوة روحية هائلة تدفعهم دفعا إلى عنان السماء ولهم قلوب شجاعة يقتحمون بها العقبات ويزيلون من طريقهم الأحجار ثم يستخدمون هذه الأحجار فى الارتفاع بالبناء . بناء النجاح .

إذن مطلوب منك :

١ – الوعى والفهم .

٢ – رباطة الجأش .

٣ – الاحتفاظ بالروح المعنوية العالية .

٤ – الاستفادة من الخبرات الفاشلة السابقة التى أعقبها نجاح .

٥ – الاستفادة من خبرات النجاح السابقة والتى سبقها فشل .

٦ – ألا يغيب الهدف عن عينيك .

٧ – أن تعيد بسرعة استجماع قوتك ، وترتيب حقوقك وحساب إمكانياتك .

٨ – أن تدون على الفور وبموضوعية أسباب الفشل .

٩ – أن تعرف الوسائل لتفادى هذا الفشل .

١٠ - والأهم . أو أهم الأهم هو كيف تستفيد من هذا الفشل لتحقق جاحا أكبر ودفعة أبعد للأمام وقفزة أعلى إلى السماء . أى لا يكون الفشل مجرد خبرة تعليمية فنتفاداه وإنما خبرة مضافة لتحقيق مكسب أكبر . وتصبح العبارة حينئذ : تحويل الفشل إلى نجاح أكبر (وليس مجرد تحويل الفشل إلى نجاح) .

.. وسيظل الإنسان معرضاً للفشل مهما بلغت قدراته وخبراته .

ولأن الإنسان لن يتوقف عن المحاولة فسيظل معرضا للخطأ .

ولأن الكمال لله وحده فإن الخبرة الإنسانية ستظل خبرة منقوصة لتدفع الإنسان إلى مزيد من المحاولة .

.. ويكفى الإنسان فخرا وشرفا أنه يحاول ..

ارسم صورة جميلة عن نفسك صورتك عن ذاتك هى سر نجاحك

.. لكى تنجح لابد أن ترى نفسك ناجحا وأنك جدير بالنجاح ، وأنك تملك كل مقومات النجاح . ولكى تحول فشلك إلى نجاح لابد أن ترى وأن تتحسس عضلات ذراعيك القوية القادرة على دفعك من الأرض التى وقعت عليها إلى سماء النجاح .. إذن البداية من عندك أو من عند رؤيتك لذاتك وإحساسك بنفسك وتقديرك لإمكانياتك وإعجابك بقدراتك فتقول بصوت واضح ومسموع : أنا ناجح أنا أستحق النجاح .

.. ومثلما يستطيع أن يرى الإنسان نفسه فى المرآة فإنه يستطيع أن يرى نفسه من الدخل . ومن أقدر منه على رؤية داخله؟. فى المرآة يرى الإنسان جسده . أى ذاته المادية . وفى الداخل يرى الإنسان ذاته المعنوية .. أى فكره وعواطفه وقناعاته ومفاهيمه وفلسفته وإدراكه . الرؤية الكلية للذات .. للنفس .

رؤية « أنا » الإنسان ، « أنا » الروح ، « أنا » النفس . وهى ما نسميها بصورة الذات كمقابل لصورة الجسد التى يراها الإنسان بعينه الخارجية فى المرآة أو عن طريق النظر المباشر

لأعضاء جسده . إذن الذات لها صورة مثل صورة الجسد . صورة متكاملة تتكون من أجزاء تتلاحم فى تناسق وإبداع إلهى لتكوين شكل نهائى يقدر الإنسان على رؤيته بعينه الداخلية . والإنسان فى حالة رؤية مستمرة لذاته أو لصورة ذاته والاحساس بها فهى المسيطرة عليه وهو يفكر وينفعل ويخطط ويسعى ويسلك .. هى المهيمنة على شخصيته ، وهى التى تصبغ روحه . إذن صورة الذات هى الأهم وهى الأعلى وهى التى تحدد حياة الإنسان أو تحدد من هو هذا الإنسان على وجه التحديد .. ومثلما يرى الإنسان صورته فى المرآة فيحكم عليها بأنها صورة جميلة أو صورة قبيحة فإنه أيضا يصدر حكما على صورة ذاته بأنها إما جميلة أو قبيحة أو بها نقص أو عيب أو عدم تناسق .. إذن الإنسان يملك الحكم الشخصى على صورة ذاته مثلما يراها أو يشعر بها .. وبناء على هذه الرؤية وهذا الحكم تتحدد أشياء كثيرة فى حياة الإنسان ..

وأشياء عديدة تسهم فى تشكيل صورة الذات أهمها تاريخ الإنسان ، الأحداث التى عبرت به ، الجراح التى أدمته وتركت آثارها ، الخبرات السابقة بنجاحاتها وإحباطاتها ، وكم المشاعر المتراكمة والمرتبطة بأحداث معينة .. كل ذلك نشأ عنه صورة .. تكوين .. تشكيل .. ولكنها صورة حية ناطقة وتكوين ديناميكى وتشكيل فعال ومؤثر .. وهذه الصورة هى التى تتحكم فى قوة العقل أو قوة النفس إزاء أو مقابل أو فى مواجهة قوة العضلات أى قوة الجسد .

إذن الإنسان يملك قوتين : قوة جسده وقوة ذاته . وفى

الإنسان بالذات قوة ذاته تفوق قوة جسده أو هى المتحكمة فى قوة جسده . قوة الذات هى القوة القائدة التى تسيطر على الجسد تماما .. إن قوة صورة الذات تفرض ظلالها وتمد نفوذها لتسيطر على قوة العضلات فتنبعث فى الإنسان قوة خارقة تفوق تخيلنا عن تقديرنا لقوته البدنية المرئية . وبالعكس ، فإذا كانت صورة الذات ضعيفة هشة فإن القوة العضلية تصبح لا شىء . إذن قوة الإنسان الحقيقية (حتى القوة المادية) تنبعث من داخله .. أى من صورة ذاته ..

صورة الذات قادرة على أن تبعث فى الإنسان روح التحدى ، والنضال ، والعزم ، والتصميم وتحريك الأشياء وتغييرها ، والثورة على الباطل والفاسد ثم الاصلاح والتنوير .

كما أن اتجاه الإنسان فى الحياة ، وتوجهاته ، ومفاهيمه تتحدد بصورته الذاتية عن نفسه .

.. وصورة الذات إما أن تكون قوية أو ضعيفة . إما أن تكون جميلة أو دميمة وقبيحة .. هكذا يرى الإنسان نفسه . حيث إن مفاتيح الشخصية والسلوك هى صورة الذات وإذا حاول الإنسان أن يغير من هذه الصورة فإن شخصيته وسلوكه سيتغيران بالتالى .

.. والتشريح غير المجهرى للذات أى الذى يبتعد عن تفاصيل مقوماتها ومركزا فقط على جوهرها وهيكلها يكشف عن أن صورة الذات لها مكونان أساسيان : خبرات النجاح وخبرات الفشل .

وبذلك نستطيع أن نتوقع أن الناس ينقسمون إلى قسمين تبعا لصورة الذات :

١ – قسم تسيطر عليه صورة الذات التى تتمتع برصيد ثرى من خبرات النجاح .

٢ – وقسم تسيطر عليه صورة الذات المكتسحة بخبرات الفشل .

.. ولكن هذا تقسيم غير واقعى أو يجافى طبيعة صورة الذات حيث وصفناها بأنها صورة حية ديناميكية وللإنسان سيطرة عليها فى توجيهها وتشكيلها بالرغم من الأشياء التاريخية المفروضة عليه وعليها .. فالإنسان يستطيع إذا أراد أن يبرز إيجابياته ويستعيد نجاحاته حتى وإن كانت بسيطة ويجعلها هى السائدة والمسيطرة على صورة ذاته فيرى نفسه قويا جميلا جديرا بالنجاح وبالتالى يستطيع أن يحدد أهدافه وأن يحدد طريقا واتجاها فى الحياة . وهناك إنسان آخر يغلب فشله ويجتر خبراته الفاشلة ويعطى لها اليد العليا فى السيطرة على صورة ذاته فيرى نفسه فاشلا قبيحا غير جدير بالنجاح ولهذا يرضى بأهداف شديدة التواضع وربما يعجز عن تحديد اتجاه وبالتالى يعجز كلية عن الحركة ويصير كالمشلول . إن صورة الذات هى التى تشكل وتحكم أسلوب حياتنا وهى التى تتحكم فى انفعالاتنا وحركاتنا . إن سلوكنا هو الفاكس لما نظنه عن أنفسنا . إن سلوكنا هو الفاكس لصورتنا الداخلية كما نراها نحن . فأنت تبدو للناس بالصورة التى تراها أنت عن نفسك .. إذن نقطة البداية هو أنت ونقطة النهاية هو أنت .. أنت المتحكم . وأنت القائد وأنت المسئول .. فأنت الذى ترى نفسك كما تحب أن تراها . وأن تغير من نفسك بالقدر وفى الاتجاه الذى تريده . ومن منطلق رؤيتك لذاتك يتشكل

أسلوبك فى الحياة سواء كان أسلوبا ديمقراطيا أو ديكتاتوريا ، مبنيا على التسامح أم التشدد ، مبنيا على العطاء أم الأنانية ، مبنيا على العدوان أم المسالمة ، مبنيا على الكفاح فى العمل والجدية وحب المعرفة أم مبنيا على التراخى والتكاسل والاعتمادية وبلادة العقل . فلكل إنسان أسلوب حياة .. وأسلوب الحياة ينبع من تصور الإنسان عن ذاته . وهذا التصور إما أنه مشبع بخبرات النجاح أو مشبع بخبرات الفشل . والإنسان بيده وبإرادته وبعينه وبرغبته يستطيع أن يعدل الكثير من صورته عن ذاته وبالتالى يتغير اتجاهه وسلوكه وطريقة تفكيره وأسلوبه . الأمر بيدك أنت . أنت فى البداية وأنت فى النهاية .

نجاحك بيدك وفشلك بيدك .

.. والإنسان الذى لديه صورة قوية عن ذاته فإنه يقبل هذه الذات بعيوبها ونقائصها ونقاط ضعفها . مثلما يقبل الإنسان القوى عيوبه الشكلية ولا يرى أنها تضعفه اجتماعيا . ولذلك فأجمل صورة يكون عليها الإنسان حين يكون نفسه . وحين يكون واثقا بنفسه . وصورة الذات الداخلية تنعكس على صورة الجسد . وعناصر قوة صورة الذات تأتى من احترام الإنسان بنفسه وإيمانه لنفسه وثقته بنفسه . الاحترام والإيمان والثقة وهنا يتلقى الإنسان الدعم من نفسه إذا تعرض للنقد الخارجى . بعض الناس لديهم حساسية خاصة للنقد وسرعان ما ينهارون وقد يصدقون ما يوجه إليهم من نقد مغرض . هؤلاء لديهم تصور ضعيف عن ذواتهم . صورتهم الذاتية مهزوزة . أما الإنسان القوى فهو الذى لا يضعف أمام نقد الآخرين له ولا ينهار لآرائهم

السلبية . وهذا ليس معناه إهمال الرأى الآخر وعدم الاستماع لوجهة النظر المخالفة بل على العكس فالإنسان القوى هو الذى يدرس هذا النقد بموضوعية ويتتبع أسبابه ومنابعه ويكتشف قدر صدقه وحيرته وموضوعيته ويستفيد منه ولكنه لا يعتبره نقدا شخصيا أو أنه هو المقصود لذاته أو أن الغرض منه إيذاؤه والنيل منه . وهذا يقودنا إلى نقطة هامة وهى أن الدعم لنفسك يجب أن يأتى من نفسك . المداواة لجروحك يجب أن تكون بيدك . يجب أن يكون لديك المقدرة والثراء والمصادر التى تساعدك على دعم نفسك بنفسك بدلا من أن تكون اعتماديا وبدلا من أن تتسول المساعدة والدعم .

.. أما حين تكون صورة الذات ضعيفة ومهزوزة فإننا نكون أمام إنسان قلق مضطرب زائغ العينين يشعر وكأن العيون تتابعه لنقص فيه إلى الحد الذى يشعر فيه بالعار والأهم أنه لا يستطيع دعم نفسه ومساندتها مساندة ذاتية فضلا عن مشاعر الشك والتوجس والعداء تجاه الآخرين . ويصاحب ذلك شعور شديد بالنقص وفقدان الثقة بالنفس وعدم الإحساس بالأمان والحرمان من طعم السعادة .

ولذا فإن أردنا أن نحسن حياتنا فعلينا بالاهتمام والتركيز على صورة الذات فنتعرف أول ما نتعرف على الكيفية التى نرى بها ذواتنا وإلى أى مدى تؤثر هذه النظرة على كل حياتنا : ولكى تفعل ذلك لابد أن تؤمن بالآتى :

١ - إن صورتك عن ذاتك هى ملك خاص لك .. هى من صنعك أنت . أنت المتحكم فيها وليس أى أحد آخر . وهى أيضا لا تستطيع أن تحكمك .

٢ – ابن صورتك عن ذاتك من خلال خبرات النجاح السابقة .

٣ – فى كل صباح قل لنفسك لقد ولدت لكى أنجح . أنا أهل للنجاح . أنا أستحق النجاح . أنا جدير بالنجاح . لقد نجحت فى مرات سابقة . ولابد أن أعترف أننى فشلت فى مرات سابقة . ولكن طالما أننى نجحت ولو لمرة واحدة فهذا معناه أننى استطيع أن أنجح فى مرات كثيرة قادمة .

وأى نجاح أحرزه يسهم فى بناء صورة إيجابية جميلة وقوية عن ذاتى .

٤ – أن أفشل هذا ليس معناه أننى فاشل . الفاشل هو الذى لا يستطيع أن يحول فشله إلى نجاح .. الفاشل هو الذى يستعين بخبرات الفشل السابقة لبناء صورة ضعيفة ومهزوزة ودميمة عن ذاته وهذا يقوده إلى مزيد من مشاعر الإحباط .

٥ – إنس عمرك .. أنت تستطيع أن تغير صورتك عن ذاتك فى أى مرحلة من مراحل العمر . مفهومك عن ذاتك قابل للتغيير .. اترك معتقداتك السلبية لتستطيع أن تفكر بطريقة إيجابية . إن إيجابية التفكير تحتاج إلى مفاهيم صحيحة عن ذاتك . وأهمها أنك غنى ، وأنك تملك مقومات النجاح ، وأن النجاح فى متناول يديك وأنك قادر على التغيير والتأثير .

٦ – أول خطوة فى طريق تغيير صورتك عن ذاتك هى أن تترك اجترار ذكريات الفشل وأن تبحث عن مصادر ثرائك وقوتك ونجاحاتك السابقة وكل ذلك يسهم فى بناء صورة قوية عن ذاتك تراها بوضوح وتؤمن بها .

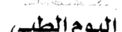
٧ – لابد أن تؤمن بنفسك . أن تثق بنفسك . وأن تحب نفسك . وأن تعتنى بنفسك .

٨ – لا تخش المنافسة . الخوف من المنافسة يضعفك . إن خصمك يتفوق عليك ليس لأنه هو الأفضل ولكن لأنك خائف . وأنت تخاف لأنك لا تثق بنفسك . وأنت لا تثق بنفسك لأنك ترى صورة ذاتك ضعيفة مهزوزة . وأنت تراها كذلك لأنك تعشق اجترار خبرات الفشل .

المنافس القوى هو الذى لا يخاف لأنه يثق بقدراته لأنه قد بنى صورة إيجابية عن ذاته يدعمها كل يوم باجترار خبرات النجاح السابقة والتى تؤكد دائما على أنه قادر على النجاح .

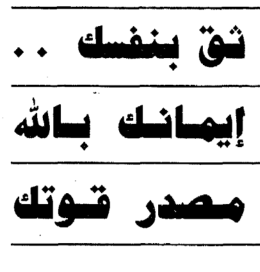
٩ – مع شروق شمس كل صباح دع أشعتها تجتاز سطح جسمك إلى داخلك فتدفئه وتضيئه . إبدأ اليوم بحماس وتفاؤل . توكل على الله لينزع أى مخاوف من قلبك . انظر لوجهك فى المرآة بحب . واستحضر مشاعر الود والصفاء للحياة والناس . فكر فى كل ما هو خير . نح مشاعر الغضب والغيظ والعداء جانبا . فكر فى ماذا ستعطى اليوم للآخرين قبل أن تفكر فى ماذا ستأخذ . ثم انظر إلى داخلك لترى مدى الجمال والقوة والصدق . طالع صورة ذاتك فقد تحتاج إلى تشغيل ميكانزم النجاح وهو أن تستعيد خبرات نجاحك السابقة وتؤكد لنفسك أنك جدير بكل نجاح .

كتاب



اليوم الطبي

١٠٠ نصيحة لحياة سعيدة



ثق بنفسك .. إيمانك بالله مصدر قوتك



.. نردد كثيراً عبارة الثقة بالنفس ونرجع لها الفضل فى أى نجاح نحرزه وأى توفيق نصيبه ، وأى طمأنينة نشعر بها وأى استقرار ننعم به وأى انتصار نحققه ، ونكاد نقول أن الأصل فى السعادة والتوازن النفسى للإنسان هو الثقة بالنفس ، ونكاد نقول أيضا أن كثيرا من صنوف المعاناة النفسية إنما ترجع أسبابها إلى ضعف أو فقد الثقة بالنفس .

فماذا تعنى كلمة الثقة بالنفس ؟

قبل أن نصل إلى معناها فلنبحث فى كلمة الثقة . فأن نثق بشيء ما فهذا يعنى مصداقية هذا الشيء وأصالته وخلوه من الزيف .. أى هو على حقيقته . وحقيقته هى الظاهرة للعيان . ظاهره مثل باطنه ولذا يمكن الاعتماد عليه فى حدود إمكانياته ومعطياته . وهذا هو بيت القصيد : نستطيع أن نعتمد باطمئنان على الشيء الذى نثق به ونكون متأكدين أننا سنحصل على ما نطلبه أو أنه سيعطينا أقصى ما عنده بإخلاص .

.. إذن مصادر الثقة هى : الصدق والإخلاص ودرجة الكفاءة .

وفى مجال العلاقات الإنسانية فالإنسان يحتاج إلى أن يثق بصديقه وبجاره وبزميله وبزوجه . ولا يستطيع الإنسان أن يقيم علاقات قوية أو علاقات محبة ومودة أو حتى علاقات تجارية إلا مع من يثق بهم .

.. وحتى على مستوى الأشياء المادية فإن الثقة مطلوبة لأنها تمنحك الطمأنينة والأمان فأنت تثق فى منتج صناعى معين وتثق فى كفاءة سيارة معينة وتثق فى صلابة مبنى معين .

.. ونحتاج إلى أن نثق أيضا فى سلامة المفاهيم والمبادىء وإمكانية تطبيقها وتحقيق العائد منها وأن نثق فى الحكم والمأثورات وقيمتها الفعلية إذا نحن طبقناها فى حياتنا .

.. بعد كل هذا نأتى إلى موضوع الثقة بالنفس .. واستعانة بما سبق .. نستطيع أن نقول أن الثقة بالنفس تعنى أيضا مصداقيتها وإخلاصها وكفاءتها . فالنفس الصادقة جديرة بالثقة والنفس المخلصة جديرة بالثقة والنفس الكفء جديرة بالثقة . بمعنى أن الإنسان يكون عارفا ذلك عن نفسه واعيا بإمكانياتها مدركا لأحقيتها بالثقة مطمئنا إلى الاعتماد عليها لتحقق له ما يبغيه من الحياة على المستوى المادى والمعنوى . الثقة بالنفس هى التى تجعل الإنسان قادرا على استغلال واستثمار قدراته وإمكانياته على أمثل وأحسن وجه . قد يمتلك الإنسان امكانية معينة أو موهبة أو قوة أو علم أو خبرة ولكنه يعجز عن استغلالها وذلك لضعف ثقته بنفسه . فثقته بنفسه هى التى تملى عليه أن إمكانياتك حقيقية ، وأنك قادر وتستطيع ، وإذا حاولت ستنجح وإذا بدأت ستستمر .

قد يكون الإنسان قـويا ولكنه لا يثق بقوته فيهـزم أمام إنسان آخر أقل منه قوة .

.. قد يمتلك إنســان ما الخبرة الكافـية لتحقيق إنجـاز ما ولكنه لا يثق بخبرته فيحجم أو يفشل .

.. وقـد يمتلك إنسان مـا كل عناصـر ومقـومات النجـاح ولكنه يفشل أمام منافسه لعدم ثقته بالعناصر التى تحت حوزته .

.. إذن الثـقـة بالنفس هى قـوة النفس . هى الشـجـاعـة . هى الطمأنينة . هى الإقـدام . هى الإرادة الصلبة . هى الاسـتـمرارية . هى هزيمة اليأس . هى التفاؤل . هى الاحســاس باستحقاق النجاح والفوز والنصر .

.. وإذا استطعنا تعـريف الثقة بالنـفس فإننا نستطيع التـعرف على الإنسان الواثق بنفسه :

١ – بداية هو يحب نفسه . والحب ينطوى على إعـجاب وتقدير واحترام . وهو ليس ذلـك الحب النرجسى غير القائـم على حقائق موضوعية والمبنى على الغـرور والأنانية .. الإنسان الواثق بنفسه ليس مغرورا وليس أنانيا ولكنه مطمـئن إلى قدراته يصدق إمكانية نجاح هذه القدرات فى تحقيق الانجـاز الذى يبغيه . والاحترام هو الاعتراف بالقيم وتقديرها . ولذا فهو يعـرف قيمة قدراته وقدرتها على تحـقيق مـا يريد . وهذا كله يمكن تلخـيـصه فى أن الإنســان الواثق بنفســه يحب نفـسه . إعـجـاب وتقدير واحـتـرام للذات . ولصورة الذات .. تلك الصورة القوية الجميلة المتناسقة المتناغمة .

٢ – ثانى صفات الإنسان الواثق بنفـسه أنه يفهم نفسه أى أنه قـادر على الرؤية الداخلية . قـادر على الاسـتـبـصـار . مـعناها أنه

يستطيع أن ينفذ إلى أعماق ذاته ، وأنه بينه وبين هذه الأعماق ألفة ومعرفة ودراية . هو يعرف ذاته على حقيقتها . معرفه واقعية . معرفة بعيدة عن المبالغة والتهويل فلا يصيبه الغرور ولا يأتى بحماقة . معرفة بعيدة عن التقليل من شأن نفسه فلا يصيبه الاحباط فينطوى ويحجم . هذا هو معنى أنه يفهم نفسه .

٣ - وثالثا هو يعرف ما يريد : يستطيع أن يحدد أهدافه وأن ينسق أولوياته . وهو دائما يوازن بين ما يريد وما يستطيع . فهو لا يريد ما لا يستطيع .. حساباته دقيقة . لا يندفع وراء شهواته وملذاته . يكبح جماح رغباته غير الممكن تحقيقها . واقعى فى اختياراته . لديه بدائل مناسبة . مرن . غير عنيد .. إن الثقة بالنفس تكسب الإنسان مجموعة أخرى من السمات الايجابية التى تؤهله للنجاح وتجعله موفقا فى علاقاته بالآخرين .

٤ - ورابعا فإن الإنسان الواثق بنفسه يفكر إيجابيا بمعنى أنه أميل إلى التفاؤل والتوقع الحسن والثقة بالآخرين والتأكد من إمكانية تحقيق النجاح . إنه يرى الجانب المشرق والمضيء من الأشياء دائما ولكن بطريقة واقعية لا تغفل بقية الاحتمالات . ولكنه لا يدع الاحتمالات السلبية تسيطر عليه وتنتزع منه المبادأة وترفع عنه الأمل وتملأ قلبه بالخوف . الإنسان الواثق بنفسه شجاع مبادىء أفعاله أولية وذاتية وليست مجرد ردود أفعال .

٥ - وخامسا فإن الإنسان الواثق بنفسه ماهر فى سلوكه الاجتماعى . نظراته ثابتة . وجهه هادىء . خطواته واثقة ، حركات جسده متناسقة ، ابتسامته صافية ، صوته ودود ، تعبيرات وجهه توحى بالمودة ، سلوكه يتسم بالحزم والقطع وسرعة البت وعدم

التردد ، يتقدم لمساعدة الآخرين ، ويكون أول من يبادر فى مواجهة المواقف الطارئة والأزمات التى يتعرض لها الآخرون .

٦ - ومن أهم العلامات التى نتعرف بها على الإنسان الواثق بنفسه هو أننا نشعر بالأمان ونحن معه .. هكذا يشع وهكذا يوحى وذلك من صدق كلماته وإخلاصه وكفاءته المشهود له بها .

٧ - وهو يستمد قوته ليس من ضعف الآخرين ولكن من ذاته فهو قوى لأنه قوى وليس لأن الآخرين ضعفاء . ولهذا فهو لا يمشى مختالا ولا ينتقد الآخرين بقصد وضعهم فى المستوى الأدنى ، ولا يسعد بهزيمة الآخرين وإنما يسعده أن ينجح وأن ينجح الآخرون معه .. النجاح لكل الناس .. والسعادة لكل الناس .. والتوفيق لكل الناس .

٨ - ليس هذا فقط بل هو يشجع الآخرين على الثقة بالنفس يكشف لهم عن قدراتهم الحقيقية وإمكانياتهم التى تؤهلهم لتحقيق نجاحات فعلية ، كما يشجع الموهوبين ويقدمهم ويعلن عنهم . الإنسان الواثق بنفسه يؤمن بأن التعامل مع الأقوياء أسهل وأفضل وأفيد . هو لا يخاف القوى . ولا يخاف الواثق بنفسه بل يطمئن للأقوياء والواثقين بأنفسهم وهو لا يبخل على أحد بالمعلومات والخبرات وأسرار التفوق وعناصر النجاح .. إنه كتاب مفتوح يفيد الجميع .

٨ - والإنسان الواثق بنفسه يستمع جيدا للرأى الآخر ليستفيد منه . وليست لديه حساسية لنقد الآخرين له . بل يستمع بهدوء . ولا يغضب . وربما يبدى إعجابا بالرأى الآخر المخالف لرأيه . وهو على استعداد دائم للتراجع إذا ثبتت صحة الرأى الآخر . وهو على

استعداد أيضا للاعتراف باخطائه وضعفه . فهو لا يخفى نقاط ضعفه خشية أن يستغلها خصمه لأنه يملك مناطق قوة كثيرة جعلته واثقا بنفسه .

٩ - الإنسان الواثق بنفسه هو إنسان ممتلىء بالحيوية والنشاط تتدفق منه الطاقة ويفيض بها على الآخرين فيدفعهم إلى الحركة والعمل والجدية . إنه إنسان نشط متنبه .

١٠ - وأخيرا فإن الإنسان الواثق بنفسه جاد وملتزم ومسئول . وهذا يؤكد قيمة الاعتماد عليه .

.. إذا كان مرؤوسك واثقا بنفسه فلا تخشه فهو سيكون خير معين ومساعد لك بصدق وإخلاص وكفاءة .

.. وإذا كان رئيسك واثقا بنفسه فلا تخفه فهو أكثر الناس موضوعية وعدلا ورحمة .

ولا شك أن هناك عناصر تتشكل منها الثقة بالنفس . وتبرز أهميتها فى البداية فى المراحل الأولى من حياة الإنسان أثناء عمليات النمو الجسدى والمعرفى وما يصاحب النمو من تنشئة أسرية واجتماعية وتربية عقلية وأخلاقية . .

.. لابد أن يتعرف الطفل على قدراته . وأنه يستطيع استخدامها وتنميتها . المديح يساعد على بناء الصورة الإيجابية عن الذات . الذم والتحقير والتأنيب يضعف هذه الصورة .. ولابد أن نربى الطفل على الصدق . فلا يعاقب إذا أخطأ . ولا نسخر منه إذا أخطأ . ولا نرهبه إذا أخطأ . وبذلك لا يخاف أن يعترف بأخطائه . ولا يخجل منها . والصدق قوة .. والاعتراف بالضعف قوة .

.. ثم يجب أن يحب نفسه ولكن ليس إلى حد الأنانية . وأن

يعجب بنفسه ولكن ليس إلى حد النرجسية .

وفى مرحلة المراهقة يجب أن ندعوه تدريجيا إلى الاعتماد على نفسه . وأن يرى نتائج عمله .. وأن يكافأ على إنجازاته . مع تقبل الفشل . وأن يعرف أهمية الفشل فى العملية التعليمية . وأن التعلم يقوم على المحاولة والخطأ .. شجاعة تقبل الفشل . وشجاعة تحويل الفشل إلى نجاح .

.. وبذلك يصل إلى مرحلة الشباب وهو على أبواب الثقة بالنفس . وتتأكد ثقة الشاب بنفسه حين يشعر بأن زمام الأمور فى يده . وبأنه قادر على التحكم فى عالمه والسيطرة عليه . وأنه مسئول عن آخرين .

.. ومن المهم أن يتعلم الشاب حسن استخدام الوقت . وأن يكون لديه استبصار فيتعرف على مناطق ضعفه . وأن تتكون لديه إرادة التغيير فيغير من نفسه . وألا يخضع للناس وألا يلتفت للآراء السلبية وأن يعرف أنه ليس عليه أن يبسط الناس كل الوقت وأن يعرف متى يقول لا .. متى يقاوم الضغوط . متى يختلف مع الجماعة حتى وإن اتحدت آراؤها ضده .

.. والإنسان الناضج يعرف تماما أن الإيمان بالله يمنح الإنسان قوة لا نهائية .

.. والإنسان الناضج يعرف تماما أن التسلح بالاخلاق يمنح الإنسان شجاعة لا نهائية .

.. والإنسان الناضج يعرف تماما أن إتقان العمل والتميز فيه يمنح الإنسان عزة لا نهائية .

.. والإنسان الناضج يعرف أن الحب قيمة عظيمة . وأن التمتع بحب الآخرين يمنح الإنسان طمأنينة لا نهائية .

.. والإنسان الناضج يعرف تماما أن الصدق والإخلاص يتوجان كل عناصر القوة التى تتشكل منها الثقة بالنفس وهى الإيمان بالله والتسلح بالأخلاق الحميدة . واتقان العمل وحب الناس .

.. وتلخيصا .. فهذه مقومات أو عناصر أو مفردات الثقة بالنفس.

١ – الصدق .

٢ – الاخلاص .

٣ – الكفاءة .

٤ – حب النفس .

٥ – فهم النفس .

٦ – معرفة ما تريد .

٧ – التفكير الإيجابى .

٨ – المهارة فى السلوك .

٩ – إشعار الآخرين بالطمأنينة .

١٠ – تشجيع الآخرين على الثقة بالنفس .

١١ – الاعتراف بالأخطاء ونقاط الضعف .

١٢ – التفاؤل ـ النشاط ـ الحيوية .

١٣ – المبادأة فى مساعدة الآخرين وقت الأزمات .

١٤ – شجاعة القلب والعقل المدعومة سلفا بالصدق والإخلاص والتقرب إلى الله وحب الناس والتمسك بالأخلاق الحميدة .

١٥ – وأخيرا أن تساعد كل العناصر السابقة على بناء صورة إيجابية جميلة وقوية ومتناغمة عن الذات .



فلتكن لك رسالة في الحياة

الناجح له فكر استراتيجى

.. العقل البشـرى لا يقف نشاطه عند حدود الاستقبـال المباشر والتعامل المباشر مع ما تتلقـاه حواسه من العالم من حوله . العقل البشرى يتميز بالآتى :

١ – النفاذ إلى ما وراء الأشياء .

٢ – البحث عن معنى لكل شىء من حوله .

٣ – الرؤية الشمولية وليست الرؤية الجزئية .

٤ – وضع إستراتيجية عامة لكل حياته مرحليا وللمستقبل .

٥ – تقييم أفعاله ونقدها نقداً ذاتياً .

٦ – الاستفـادة من تراكم الخبرات والمعلومات لتـحسين الأداء فى المستقبل .

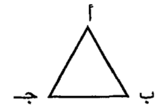
٧ – قـياس الزمن وأخـذه كعـامل أساسـى فى تنظيم حيـاته وحساب إنجازاته .

.. هذه هى إمكانيـات العقل الإنسـانى ولهذا اسـتخلفـه الله فى الأرض وطلب منه أن يعمرها ويصلح فيها وألا يفسدها . .

.. ولذا فالإنسان كائن متطور ، يضـيف ويغير ويبدع . وقصة

الحضارة تكشف لنا عن المراحل التى مر بها الإنسان تطوراً وإرتقاءً .

.. وترتبط الانجازات الايجابية بالقدرة على الرؤية الأنفذ والنظرة الأشمل وكذلك القدرة على التخطيط ووضع الاستراتيجيات قصيرة المدى وطويلة المدى . ولا يستطيع إنسان أن يضع إستراتجية دون أن تكون له رؤية شمولية تتجاوز التفاصيل والجزئيات وترتفع لترى الرقعة كاملة فتكشف عن العلاقات المختلفة التى تربط الأجزاء كلها وتفاعلاتها مع بعضها البعض وتأثير كل منها على الآخر سواء إذا كان تأثيراً مباشراً ما بين جزء وجزء أو تأثيرا غير مباشر عن طريق جزء ثالث . فإذا تصورنا مثلثاً يقف على قمته حرف «أ» ويقف على طرفى قاعدته حرفا «ب» «جـ »



فإن عدة علاقات مباشرة وغير مباشرة تتم ما بين أ ، ب ، جـ فهناك علاقة مباشرة ما بين أ ، ب وعلاقة مباشرة ما بين ب ، جـ وعلاقة مباشرة ما بين جـ أ ، ولكن أ من الممكن أن يكون لها تأثير غير مباشر على جـ عن طريق وسيط ثالث وهو ب .

.. ومن السهل أن نكشف عن العلاقات المباشرة ، ومن الصعب أن نكشف عن العلاقات غير المباشرة لأنها تحتاج إلى رؤية شمولية ورؤية أكثر نفاذاً . وعند وضع خطة أو استراتيجية يجب على الإنسان أن يأخذ فى اعتباره العلاقات غير المباشرة

والعلاقات الخفية غير المرئية والعلاقات التحتية والعلاقات ذات الأثر البعيد وليس الفورى فقط ، والعلاقات ذات الأثر التدريجى البطىء وغير المحسوس .

.. هذا الفهم يفيدنا أن نأخذ فى إعتباراتنا توازنات معينة ، وأن يكون لدينا مرونة لنتراجع أو نصل إلى حلول وسطى أو حتى نتنازل ونتسامح أو نؤجل ونرجىء ونقدم شيئا على شىء أو نؤخره ..

.. وهذا الفهم يفيدنا أيضا فى ألا نتمادى وألا نبالغ وألا نتعصب وألا نتحيز .

وهذا الفهم يفيدنا أيضا فى أن نستمع لوجهات النظر الأخرى والآراء المخالفة والاستفادة منها بل لا مانع من أن نتنازل عن رأينا ونتراجع عنه إذا اقتنعنا بصحة الرأى الآخر .

.. هذه هى سمات أساسية فى نشاطات العقل البشرى وخاصة لدى الناجحين والبارزين والعظماء والمبدعين ..

.. ولا يستطيع أحد أن ينجح نجاحا عظيما إلا إذا امتلك هذه السمات . والسمات العكسية تكسب الإنسان فشلاً ذريعا ، كالنظرة السطحية والمحدودة والتعامل المباشر مع الجزئيات والتدخل فى التفصيل ابتعادا عن الجوهر والتحيز والتعصب والتمادى والعناد والتصلب وإهمال قيمة الرأى الآخر والحساسية الشديدة للنقد .

.. والاستراتيجية لأنها استشراف المستقبل والإطلال عليه فإنها تتضمن الأهداف البعيدة والأهداف القريبة . وربط هذه الأهداف القريبة بالأهداف البعيدة . لا انفصال بينهما . بل هى مراحل .

وكل مرحلة تقود إلى الأخرى . خط واحد . طريق واحد .

سلسلة واحدة . حلقات متصلة . ولهذا فصاحب الاستراتيجية لا يقفز قفزات عشوائية أو مباغتة أو غير مدروسة . كل شىء مدروس . وكل شىء بحساب . حتى المخاطرة محسوبة . ولكن فى نفس الوقت قادر على التغيير والتبديل والتعديل وفقاً لمتغيرات لم تؤخذ فى الحسبان فى البداية أو متغيرات مفاجئة . وعادة ما يكون التغيير فى التكتيك المرحلى أو يتناول مرحلة معينة ولا يمس الاستراتيجية الكلية . وذلك لسبب هام جداً وهو أن الاستراتيجية عادة ما تكون مرتبطة برسالة . هدف أسمى . غاية عليا . فالعظماء أصحاب رسالات . وكل إنسان عظيم لابد أن يكون له رسالة فى هذه الحياة . رسالة تتعدى حدوده الشخصية وتشمل بيئته أو محيطه أو مجتمعه أو وطنه أو الإنسانية كلها فى أى مكان فى العالم .. وأصحاب الرسالات مرتبطون بالمبادىء الأخلاقية . مرتبطون بمنفعة البشر . مرتبطون بفعل الخير .. وأيضاً يعتبرون أنفسهم مسئولين عن محاربة الشر . أصحاب الرسالات بينما هم ينفعون أنفسهم وبشكل مباشر فإنهم أيضا ينفعون الآخرين ويعملون من أجل خيرهم . لا تعارض بين المصلحة الشخصية والمصلحة العامة مادامت هناك قاعدة أخلاقية نرتكز عليها وننطلق منها .

.. وحتى فى الأعمال البسيطة والجزئية لا يرى أن تنطوى على رسالة تقوم على مبادىء كل إنسان فى هذه الحياة لابد أن تكون له رسالة . أن يكون له دور إيجابى فى هذه الحياة أن يفعل شيئا من أجل الآخرين . ألا يعيش لنفسه فقط . أن يحب لأخيه ما يحب

لنفسه . أن يحب مجتمعه وأن يحب وطنه وأن يحب الإنسانية جمعاء . وهذا ينقى نفسه . يدفع بالصفاء إلى عقله . يعمر قلبه بالرحمة . تسمو روحه .

.. تلك هى الحالة الروحانية والوجدانية التى يكون عليها الناجحون والعظماء الذين ينفعون الناس . وأحب الناس إلى الله أنفعهم للناس .

.. وعموما فالناس ينقسمون إلى قسمين :

١ - قسم يكون محور حياته هو نفسه فقط . هو المحور وهو المركز وهو الأهم ..

٢ - وقسم آخر يكون محور حياته المبادىء الإنسانية والتى تجعل للآخرين نصيبا فى كل ما يعمل وأن تتسع خطته واستراتيجيته لتشمل الآخرين . ولا خلاف حول هذه المبادىء وهى الأمانة والاحترام والحب والوفاء بالجميل والعدل والإنصاف والولاء والمسئولية والعمل الجاد والاعتدال ..

.. وهذه المبادىء بالإضافة إلى أنها تجعل الإنسان يخرج من حدود ذاته ويتخلى عن الأنانية فإنها أيضا ترفع عنه القلق وتكسبه الصبر والنفس الطويل ومع الأيام تسبغ عليه الحكمة فلا ينزعج من خسارة أو فشل مرحلى ولا يتعجل المكسب السريع وإنما ينظر دائما إلى النهايات وإلى الكسب البعيد ..

.. والذين يتعجلون المكسب القريب قد يضعفون أمام إغراءات تبعدهم عن الطريق القويم وتشدهم إلى الحرام وتهبط بهم إلى الدرك الأسفل فى سلم القيم الأخلاقية . وهؤلاء الذين ليس لهم رسالة فى الحياة والذين يتمركزون حول أنفسهم ويتسمون بالأنانية الشديدة .

.. بعض الأفعال الخاطئة منشؤها قصر النظر والرؤية المحددة وتعجل المكسب السريع فتزل قدم الإنسان ويهوى .

.. وبعض الأفعال الخاطئة منشؤها تركيز الإنسان على النجاح الخارجى السطحى الذى يبغى به اعجاب الناس وإبهارهم .

.. وبعض الأفعال الخاطئة منشؤها الأنانية الشديدة والنرجسية وعشق الذات إلى حد إلغاء الآخرين وعدم الإحساس باحتياجاتهم.

.. وهذه الأفعال الخاطئة تمثل إهدارا للقيم الأخلاقية الرفيعة مثل الكذب والغش والخداع والنصب والسرقة والخيانة والقسوة والعنف ..

.. وهؤلاء يظنون أنهم سيقبضون على أشياء ثمينة ولكنهم فى الحقيقة يقبضون على الهواء وتنتهى حياتهم أسوأ نهاية ..

وتلخيصا لما سبق نقول : إنه لن ينجح نجاحا عظيما إلا :

١ – من كانت له رؤية ثاقبة .

٢ – من كانت له رؤية شمولية .

٣ – من كان قادرا على وضع استراتيجية تنطوى على الأهداف القريبة والبعيدة معا وحسابات الزمن والتتابع والمرونة وتقبل الرأى الآخر .

٤ – من كانت له رسالة أبعد من حدوده الشخصية وتشمل الآخرين بالنفع والخير .

٥ – من تمسك بالمبادىء وجعلها محورا لحياته وآماله ، كالصدق والأمانة والشرف والمحبة والإخلاص والولاء .

كتاب

اليوم الطبى

١٠٠ نصيحة لحياة سعيدة



إفهم معنى الحياة الناجح له فلسفته الخاصة

.. الإنسان يتحرك فى الحياة وفق خريطة فى عقله تحدد له الاتجاهات والأماكن التى يسعى إليها من أجل قضاء حاجات معينة . لا يتحرك الإنسان عشوائيا . ولا يتحرك الإنسان نحو لا هدف . ولكل هدف معنى ومغزى . لكل هدف دلالة . ومن مجموع الأهداف لإنسان ما نستطيع أن نتعرف ملامح هذا الإنسان . على شخصيته . على توجهاته . نستطيع أن نتعرف عليه بشكل عام . نستطيع أن نعرف من هو . وأن نعرف من هو معناها أن نعرف فكره . ليس فكره فى قضايا محددة ولكن فكره بشكل عام . أو الأفكار العريضة والمبادىء العامة التى تحكم سلوكه وتحكم حركته فى الحياة وتنشر بظلاله على الأرض وفوق رؤوس الناس وفى اتجاه السماء . فالكيان الإنسانى ذو معنى وذو اتجاه وله ظلال وبذلك يتفرد الإنسان ، ويختلف إنسان عن إنسان ، ويتميز إنسان عن إنسان ، ويعلو إنسان ويهبط إنسان ، وينجح إنسان ويفشل إنسان ، ويعيش إنسان حياة هادئة مثمرة منتجة مشبعة ويعيش إنسان آخر حياة بلا هدف عقيمة تافهة .

.. فلسفتك هى التى تحكم جوهرك الإنسانى . ولا جوهر للإنسان بدون أن تكون له فلسفته الخاصة التى تعبر عنه والتى تنبىء عنه والتى تكشفه من الداخل .

.. والجوهر الإنسانى إما أن يكون نفيسا وثمينا وقيما وإما أن يكون زهيدا رخيصا تافها ..

.. إن ذلك يتوقف على فلسفتك فى الحياة .

وفلسفة الإنسان كعنقود العنب حيث يوجد تجانس بين حباته تجمعها سمات مشتركة فى الشكل والمذاق والفائده .. إلا أن لكل فلسفة محورا أساسيا . محورا مركزيا . اتجاها عاما . مضمونا ومكنونا ومعنى يفرض نفسه ..

.. ولا يمكن التعبير عن فلسفة إنسان بعبارة واحدة حتى وإن كانت شاملة فرغم وجود محور أساسى لكل فلسفة إلا أن له أكثر من مدلول إذا نظرنا إليه من اتجاهات مختلفة أو يأخذ معنى مختلفا باختلاف الموقف واختلاف الحالة العقلية التى يكون عليها الإنسان وبالتحديد حالته الوجدانية ..

فتجد إنسانا مثلا تنطوى فلسفته على فكرة أنا ومن بعدى الطوفان . أنا فقط وليذهب الآخرون إلى الجحيم . أنا وليس من قبلى ولا من بعدى أحد .

.. يتم تعديل فى هذه الفكرة إذا كان الأمر يتعلق بابنه . ويتم تعديل آخر إذا أصيب هذا الإنسان بمرض خطير وعرف أنه سيموت.

.. إنسان آخر تنطوى فلسفته على فكرة اغتنام الحاضر فالغد غير مأمون . فينهل من الملذات ضاربا عرض الحائط بكل القيم

متناسيا العقاب الإلهى . هذا الإنســان قد يمر بأحداث معينة تزيده قربا من الله حيث يرى الله أمامه وبجانبه فيعدل من مساره ويدخل تعديلا على أفـكاره إلا أن الفكرة الأساسيـة تظل مهـيمنة وهى أن الحاضر هو الذى نقبض عليه بأيدينا ، أما الغد فهو فى علم الغيب. إذن هو مــجرد تعـديل ، أو جراجـة تجمـيليـة لا تغيـر من الشكل الأسـاسى ولا تغير من الجوهر الأساسى .

.. للنجاح فلسفة . للناجحيـن فلسفة خاصة . وللعظماء أسلوب حياة نابع من فلسفة ذات ثلاثة مــحاور أو أفكار أو أعمدة أو معان رئيسية :

١ – الإحساس بالآخرين وتقديرهم .

٢ – الحب غيـر المشروط للآخرين لأن هذا سيـعود علينا بحب لا نتوقعه .

٣ – رؤية الجوانب الإيجابية فى الصعاب والمشاكل ..

.. ما المغزى ؟

.. المغـزى هنا أنه لا نجـاح بدون الآخـرين .. ولا نجـاح بدون الحب . ولابد أن يكون هذا الحب متبادلا . وأسرع طريق للحصول على قلوب الناس هو أن تحبـهم بدون شروط . أى أن تعطى دون أن تنتظر أن تأخذ . أن تكون لذة العطاء أعلـى من لذة الأخذ . فإذا بك تأخذ أكثر مـن توقعاتك . معناه نجاح أكبـر .. ثم نجاح أكبر .. ثم نجاح أكبـر .. هذا معناه أن تتخلى عن أنانيـتك . أن تتخلى عن نرجسيتك . أن تتخلى عن تعصبك وتحيزك .

.. الناس .. الناس .. الناس .

.. الحب .. الحب .. الحب .

.. العطاء .. العطاء .. العطاء .

.. إذا أردت أن تأخذ كثيرا فاعط كثيرا ..

.. إذا أردت أن تتمتع بحب الآخرين فاعطهم حبا غير مشروط .

.. هذا هو المعنى الحقيقى للعظمة . هذا هو النجاح الحقيقى . أو هذا هو الطريق الأوحد للنجاح الحقيقى .

المغزى الثانى هو لا نجاح بدون صعوبات أو مشاكل .. وأن القدرة الفذة للإنسان هى فى رؤية الجوانب الإيجابية فى هذه الصعوبات . أى تحويل السموم إلى دواء نافع . تحويل التراب الذى ينثر فى عيوننا إلى ذهب . تحويل الحجارة التى تلقى علينا إلى قطع من الألماظ . إنها فلسفة عميقة . فلسفة لا يصل إليها إلا نبى أو حكيم أو عظيم أو مدمن للنجاح . إنه لا يكتفى فقط بالدفاع السلبى عن نفسه بأن يواجة المشكلة ويتجنب اليأس بل الدفاع الإيجابى وهو الاستفادة من المشكلة وتحويلها إلى مكسب .

.. هذه الفلسفة تنطوى على فهم حقيقى وعميق للحياة . وهى أن الحياة صعبة . وأن أهم ما فى هذه الحياة هم الآخرون .

.. ومشاكل الحياة قد تصرعنا . وليس كافيا أن نتمكن من صرعها . بذلك ستصبح الحياة مملة لا تبعث على الحماس والابتهاج والإبداع . ولكن أن نرى إيجابيات فى المشاكل وأن نستغلها ونستثمرها فهذا يجعل الحياة مثيرة ومتجددة وممتعة . هذا سيبعث على الدفء والحركة . وسيخلف التحدى ويجعل للانتصار نشوى وقيمة . إنها مباراة .. التعادل فيها يجعلها مملة راكدة .. ولكن لابد أن يكون فيها انتصار لطرف . ولكى تكون المتعة أكثر لابد أن يكون الطرف المقابل قويا ومشاكسا وبالتالى

يكون الانتصار عليه ممتعا ويكون نجاحا حقيقيا .

.. والتجارة الرابحة هى حب الناس . والحب ثقة ومصداقية وطمأنينة . تبور تجارتك إذا فقدت ثقة الناس واحترامهم . لا تغش .. اخلص .. اتقن .. ابدع . لا تغال . لا تستثمر حاجة الناس . لا تستغل ظروف المحتاج . لا تتاجر فى آلام البشر . لا تذل الضعيف والمقهور والمتعب والمحتاج . لا تكن طاغيا . لا تكن مستبدا . لا تكن قا سيا .

.. مطلوب منك :

١ - أن تراجع نفسك .

٢ - أن تراقب سلوكك .

٣ - أن تتعرف على فلسفتك فى الحياة من خلال استرجاع تاريخك مع الناس ومع المواقف المختلفة .

٤ - حاول أن تربط بين القدر الذى حققته من نجاح وبين فلسفتك .

٥ - هل أنت تحب الناس وتحب نفسك أم تحب نفسك فقط ؟

٦ - هل تنهار أمام المشاكل . أم تكتفى بمواجهتها أم تحاول أن تستفى منها أيضا ؟

٧ - ما هى حدود النجاح الذى تود أن تحققه ؟ نجاح محدود أم نجاح ضخم ؟

٨ - ما هى حدود تأثيرك على الآخرين : هل تريد أن تكون حدود تأثيرك محصورة فى دائرة ضيقة أم تريد أن تشع على مساحات أوسع وأن تظلل أكبر عدد من الناس ؟

٩ - هل تؤمن بأن من يزرع حبا يحصد حبا وأن من يزرع

كراهيـة يجنى كراهية ؟ وهل تؤمن بأن الحب لكى يـكون حقيقـيا لابد أن يكون بدون مقابل وبدون شروط ..؟

١٠ – هل أنت على اسـتـعـداد لأن تعطى دون أن تأخـذ . أو ترضى بالقليل أو ترضى بـالمعقـول أم أنك تحرص دائمـا على أن تأخذ أكثر مما تعطى ؟

إجابتك علـى هذه الأسئلة ستـرشدك إلى نوع فلسـفتك .. ولك الخيـار فى أن تعدل منهـا أم ستبـقى عليهـا كمـا هى .. إن الأمر يتـوقف على مدى النجـاح الذى تود أن تصـيبـه فى هذه الحيـاة ونوعية هذا النجاح .

●●●

كتاب

اليوم الطبي

١٠٠ نصيحة لحياة سعيدة



أكد ذاتك
الذات القوية
تفتح
أبواب
النجاح

.. إذا كنت عالما فـذا تقضى معظم وقتك فى مـعملك بين أنابيب الاختـبار والأجهـزة المعقـدة وخلف مجهـرك فأنت لست بحـاجة كبيرة لأن تؤكد ذاتك بين الناس فثـقل علمك يجعل لك قيمة ووزنا ويجعل لك وجـودا وحضورا مؤكـدا ومؤثرا وربما طاغيـا إذا كان علمك ينتفع به الناس أو إذا كان علمك يتلقاه العلماء بحفاوة .. أنت فى هذه الحالة لا تحتاج لأن تبذل جهدا كبيرا تصنع لنفسك مقعدا بارزا أو مكانة مرموقة لأن الناس هم الذين يقبلون عليك ويحتفون بك وينتظرون منك الرأى والمشورة والدعم والمساندة .

.. وإذا كنت أديبا أو مفكرا فـإن كتبك ستـصنع لك هذا المقعد . وربما لن تكون محـتاجا أن تكون على صلة مبـاشرة بالناس لكى تؤثر فيهم ، فأفكارك سـتنوب عنك وسيتلقفها الناس ويتـهافتون عليها لأنها تؤثر فى مجريات حياتهم .

.. وبالمثل إذا كنت فنانا مـبدعـا ، ففنك الجـميل لن يحـتاج إلى شخصك ليـصل إلى الوجدان . ستكون لك ذاتك المؤكـدة والقابعة فى قلوب الناس وسـيكون رصيـدك ضـخمـا من الحب والتقـدير والترحيب .

.. الانجازات الكبيرة والعظيمة هى انجازات مقتحمة ترفع صاحبها لتجعلة منارة يهتدى بها الناس وتجلسه فى النفوس وتخلق له نفوذا ..

.. وهذا هو ما يتمناه كل إنسان . أن تكون له مكانته وحضوره وتأثيره ونفوذه بين الناس . أن يكون له دور حقيقى فى حياة الناس . أن يحبه الناس . أن يحترمه الناس . أن يستمع إليه الناس. أن يناقشه ويحاوره الناس ، وأن يرحبوا بوجوده بينهم . أن يلجأ إليه الناس وقت الشدة ووقت الأزمة لأنهم يعرفون أن لديه ما يقدمه .. أن يصدقه الناس . أن يأتمنه الناس ..

.. وأول ما يقدمك للناس عملك ..

.. وثانى ما يقدمك للناس مصداقيتك والتى تقوم على القاعدة الأخلاقية .

.. وثالث ما يقدمك للناس قدرتك على التواصل الإنسانى . أى قدرتك على الحب والذى يقوم على قاعدة العطاء .

.. ورابع ما يقدمك للناس بعض سمات شخصيتك والتى نلخصها فى الآتى :

١ – تفاؤلك المستمر .

٢ – إيجابيتك الدائمة .

٣ – قدرتك على التفكير المنطقى .

٤ – قدرتك على تشجيع الناس ودعمهم .

٥ – إحساسك بالآخرين .

٦ – أن تتمتع بروح العدل والإنصاف .

٧ – مرونتك وقدرتك على خلق التوازنات .

٨ – حزمك فى اتخاذ القرار .

٩ – الإخلاص والولاء .

١٠ – أن تتمتع بالصفات التى يقرها ويعتمدها مجتمعك ليحترم إنسانا ما .

.. هذه هى الصفات التى تحتاجها لتأكيد ذاتك بين الناس والتى سيتقبلها الناس بترحاب . وبالتالى لن تقتحم الناس وإنما ستتسرب إلى قلوبهم وعقولهم .

.. الاقتحام من الممكن أن يكون بالقوة عن طريق السلطة والمال والترهيب واستغلال الحاجة والابتزاز .. وهو ما نسميه بفرض الذات وليس تأكيد الذات . وفى هذه الحالة لن تكون مهابا . ولن يكون مرحبا بك وإنما ستكون مفروضا ، كما أن الاحترام الظاهرى الذى تظن أنك تتمتع به سيكون تحته طبقه سميكة من السخرية والاستهزاء تنتظر الوقت المناسب لتظهر على السطح . ومظاهر المودة والحب التى تظن أنك تتمتع بها سيكون خلفها أطنان من الكراهية تنتظر الوقت المناسب لتقفز فى وجهك ..

.. هذا هو الفرق بين تأكيد الذات وفرض الذات .

.. تأكيد الذات يتم تلقائيا . أما فرض الذات فيتم قهريا .

.. تأكيد الذات شىء دائم مادمت تتمتع بالصفات التى تؤهلك لهذه المكانة بين الناس . أما فرض الذات فمرهون باستمرار البطش ..

.. ولن تكون مؤثرا فى حياة الناس إلا إذا كنت قادرا على تأكيد ذاتك .

.. تأكيد الذات هو موقف ، سلوك ، اتجاه ، أسلوب .. تأكيد الذات هو أن يعرف الناس قيمتك الحقيقية وأن تسلك بين الناس بما يوحى بهذه القيمة أو بأنك تستحق هذا التقدير . نحن نحتاج

إلى أن يقدرنا الناس وأن يحترمونا وأن يرحبوا بنا وأن يفسحوا لنا مكانا بينهم وأن يتأثروا بنا وأن نتأثر بهم وأن يشاركونا أفكارنا وأن يبادلونا المشاعر وأن يحتفوا بأعمالنا وأن يصفقوا لنا وأن يعلوا من قدرنا ويرفعوا من شأننا .

.. وهذا هو شكل من أشكال النجاح الاجتماعى وهو نجاحك فى تأكيد ذاتك .. فى تحقيق ذاتك .. فى توكيد ذاتك .. نجاحك فى تقديم نفسك للناس . نجاحك فى رسم صورتك فى قلوب وعقول وعيون الناس . ولابد أن تكون هذه الصورة مطابقة لصورتك الحقيقية عن ذاتك . صورتك التى تراها فى داخلك من نفسك . تطابق الصورتين يعنى صدقك .. يعنى أنك تقدم نفسك للناس على حقيقتها . معناها أنك أنت حقيقى . أنت نفسك . أنت كما أنت . معناها أنك تريد أن يتقبلك الناس كما أنت بصورتك الحقيقية بمزاياك وعيوبك . معناها أنك تريد أن يتقبل الناس عيوبك كجزء لا ينفصل عنك . أنت بمزاياك ونقائصك .. فعيوبك ومزاياك معا يصنعانك . أنت لست مجموعة من المزايا والسمات الطيبة فقط ، بل أنت محصلة مزايا وعيوب . هذه هى صورتك المتكاملة . صورتك الحقيقية . صورتك الصادقة . فأنت لا تعرض نفسك للبيع فى سوق العلاقات الإنسانية . من يبيع شيئا يزوقه ليغرى به المشترى . هناك فرق بين إجادة العرض والغش فى العرض . إجادة العرض معناها أن تعطى للناس الفرصة لكى يعرفوا من أنت . أن تكون معبرا . أن تصل إلى الناس . أما الغش فى العرض فمعناه أن تعرض لهم صورة غير حقيقية صورة مزيفة . صورة ليست طبق الأصل لصورتك عن ذاتك ..

.. والأصل فى الروابط الإنسانية ليس حسابات المزايا

والعيوب.. الأصل فى الروابط الإنسانية هو درجة الصدق ودرجة الحب ودرجة المنفعة . أكرر مرة ثانية الأصل فى نجاح العلاقات الإنسانية ، الأصل فى تأكيد ذاتك بين الناس ودفعها إلى خضم الحياة الاجتماعية ونجاحها فى التأثير على الناس يعتمد على ثلاثة محاور :

١ - الصدق

٢ - الحب

٣ - المنفعة

.. وتختلف النسبة المئوية لكل محور حسب نوع العلاقة . فالعلاقة بين الأم والابن غير العلاقة بين الزوج والزوجة ، غير العلاقة بين الشريك والشريك فى العمل التجارى ، غير العلاقة بين الصديق والصديق ... إلخ .

.. إلا أن الحقيقة الثابتة أنه لا يمكن الاستغناء عن أى من هذه المحاور فى أى علاقة إنسانية . ولا يمكن أن تستمر أى علاقة إنسانية إلا من خلال اجتماع هذه المحاور بنسب مختلفة . وأنه لن تستطيع أن تؤكد ذاتك إلا من خلال هذه المحاور الثلاثة . بل إن الناس لن يسمحوا لك أن تمارس سلوكا يجعل لك بينهم مكانة وحضورا وتأثيرا إلا إذا شعروا بصدقك وحبك وأنك أيضا تمثل لهم قيمة نفعية . والقيمة النفعية ليست قيمة مادية فقط ولكنها تشمل أيضا دعمك الروحى والمعنوى وأنه يمكن الاعتماد عليك واللجوء إليك وقت الازمات . عموما فإن القيمة النفعية تعنى أنك باستمرار لديك ما تقدمه للناس سواء على المستوى المادى أو المستوى المعنوى .

.. وتأكيد الذات بين الناس يحتاج أول ما يحتاج إلى الثقة

بالنفس . والثقة بالنفس تعتمد أول ما تعتمد كما سبق أن أوضحنا على مدى ايجابية الصورة التى تراها فى داخلك عن ذاتك .

.. ويجب أن يوحى مظهرك الخارجى عن هذه الرغبة وهذه القدرة فى تأكيد الذات . هذه المظاهر الخارجية هى :

١ - المقدرة على التعبير باللغة وبتعبيرات الوجه ونظرة العين وحركات الجسد .. وأن يكون هذا التعبير متسقا مع ما تشعر به . أى أن تعبر بصدق عن أفكارك ومشاعرك . القدرات التعبيرية مهمة لأنها وسيلتك للوصول إلى الناس وعرض ما عندك من بضاعة . وبضاعتك هى أفكارك وعواطفك .

٢ - أن يكون تعبيرك واضحا . فإذا تحدثت فليكن بهدوء وبصوت واضح ومسموع مع التأكيد على مخارج الألفاظ ونطقها نطقا سليما واستخدام اللغة بطريقة سليمة مع أقل قدر من الأخطاء النحوية . الارتقاء باللغة ينبىء من أنت . ابتعد عن الالفاظ غير الشائعة والصعبة وابتعد عن الالفاظ المبتذلة وابتعد عن التعبيرات التى تسبب حرجا ، وتأكد أن الطرف الآخر يسمعك من خلال متابعة تعبيرات وجهك . وانتظر لحظات من وقت لآخر لتعطيه الفرصة لإبداء أى تعليق ..

.. ولا تنس أن نبرات الصوت لها نفس أهمية الألفاظ والكلمات. إنها وسيلة تعبيرية هامه تساعد فى نقل المعنى . من يفتقد القدرة على استخدام نبرة الصوت لدعم المعنى يبدو وكأنه أقل ذكاء .. هذا الانفصال بين نبرة الصوت وتنغيمه وبين معنى الألفاظ يفقدك بعض المصداقية .

.. والدفء العاطفى يمكن نقله بسهولة عن طريق تعبيرات الوجه وحركة اليدين .. بل وحركة الجسم كله .. إن حركات

الجسم لها معنى . فالجسم له لغته الخاصة .. الجسم يتكلم .. والمفروض أيضا أن تتطابق حركة الجسد مع الكلمات المنطوقة ومع تعبير الوجه ونظرة العينين ونبرة الصوت .

٣ – أن تبدو مسترخيا . إن ذلك يبعث فى نفس مستمعك الطمأنينة ولا يقلقه .. إن توترك ينتقل بسهولة إلى الطرف المقابل.

.. والتوتر قد يؤخذ كعلامة على أنك لا تقول الحقيقة لأن الصادق بنسبة ١٠٠٪ يكون فى قمة هدوئه واسترخائه . ومعروف أن أجهزة كشف الكذب تقوم على تسجيل مظاهر القلق والتوتر .

درجة مصداقيتك ترتفع مع درجة هدوئك واسترخائك وأنت تتحدث .

٤ – لا تنظر بعينيك بعيدا عن عينى محدثك بل انظر لعينيه مباشرة . إن تحاشى عينيه يعنى قلقك أو عدم صدقك .

٥ – حاول أن تجلس دائما معتدلا ولا تميل بجسدك على أحد الجانبين ، وكذلك أثناء مشيتك . فانتصاب القامة مع الخطوات الثابتة يوحى بالثقة بالنفس . أما خفض الرقبة والانحناء فقد يوحيان بالتخاذل والضعف أو الاكتئاب .

٦ – أن يبدو عليك النشاط والحيوية وأن يشع وجهك بابتسامة دائمة صافية وصادقة وأن تكون مرحا فى تعليقاتك . ولا شىء يذيب ثلوج التوتر والقلق والتحفز والعداوة والترصد والحدة قدر دعابة مرحة . ولا شىء يجمع الناس حولك قدر تفاؤلك . لأن التفاؤل قوة وثقة بالمستقبل . ولكن يجب أن تحافظ على التوازن بين الجدية والمرح . والجدية لا تعنى التجهم . ولكن الجدية تعنى الموضوعية ١٠٠٪ أثناء الحديث . أما المرح والدعابة والنكتة فهى

استغلال المفارقات والمتقابلات والغرائب للضحك .. والمرح يجب أن يتخلل حياتنا الجادة بقدر معين . المرح يروح عن النفس ويسليها ويجدد طاقتها .. المرح يقرب المسافات بين الناس ويهون الصعاب ويدعم الروابط ويزيد الألفة ويقلل من الغربة ويذيب العداوة .

.. واللعب أيضا مهم . وهو ترك العمل نهائيا لفترة . ومشاركة الآخرين فى اللعب من أكبر عوامل دعم الأواصر . واللعب هو انشغال العقل بما هو ممتع ١٠٠٪ . فالإنسان يختار اللعب الذى يحبه . إذن هو متعة للعقل وراحة للعقل . واسترخاء للعقل . وتجديد لنشاط العقل . وبعض اللعب فيه متعة للجسد . تنشيط للعضلات وتنشيط للدورة الدموية .

.. الاهتمام باللعب يزيد من قوة الإنسان . يزيد من قدرته على تأكيد ذاته . يزيد من قدرته على التأثير .

.. وأثناء اللعب تزول تماما الحساسيات والتوترات والحزازات . احرص على أن تلعب مع خصمك قبل صديقك .. أدخل اللعب ضمن برنامجك اليومى . احترم قيمة اللعب مثل احترامك قيمة العمل . اللعب قوة .. اللعب يزيد من نفوذك . اللعب يزيد من تأثيرك .. اللعب فعل إيجابى. اللعب مكسب وليس مضيعة للوقت . اللعب نشاط وحيوية وتجديد للطاقة وترويح عن النفس . واللعب ليس للصغار فقط . ولكن الكبار يجب أن يلعبوا أيضا . بل اللعب ضرورة للكبار مثلما هو ضرورة للصغار . وهو ضرورة للجماعات مثلما هو ضرورة للأفراد . بعض الألعاب فردية وهى تناسب الانطوائيين . وبعض الألعاب جماعية وهى تقوى الإحساس بروح الفريق . بعض الألعاب تنطوى على نشاط عقلى . وبعض الألعاب لمجرد التسلية وملء وقت الفراغ . بعض الألعاب

تمارس بانتظام وتصبح هواية ، وبعضها يمارس لدوافع صحية ويظل الكثيرون يلعبون بطريقة عشوائية .

.. وإذا كنت تعمل بجدية فمن حقك أن تلعب ومن حقك أن تمرح.. اللعب والمرح هدية لمن يعملون ويكدون ..

.. كانت هذه هى المظاهر الخارجية لمن يتمتعون بالنفوذ الاجتماعى والقادرين على تأكيد ذواتهم وتتلخص فى المقدرة على التعبير عن النفس بالكلمات وبوسائل التعبير الأخرى غير اللفظية كثيرة الصوت وتعبيرات الوجه ونظرة العينين وحركة الجسد ومظاهر النشاط والحيوية والتفاؤل وروح المرح والدعابة والقدرة على اللعب .

.. وتلك المظاهر الخارجية هى انعكاس لأسلوب حياة يقوم أساسا على الحركة والنشاط والتنوع والتنظيم والابتكار .. أسلوب حياة يقوم على تحديد الأهداف واستخدام الأساليب التى تقوم على القيم والضمير والإنسانية لتحقيق هذه الأهداف .

.. وهذا يعنى انسجام المظاهر الخارجية مع أسلوب الحياة . وبذلك تكون هذه المظاهر الخارجية هى تعبير صادق عن أسلوب حياة يدفع بالإنسان إلى أن يتوسط الدائرة ويرفع الراية ويقود الناس .

.. والحياة تحتاج إلى مثل هذه النوعية من الناس فى شتى مجالات السياسة والإدارة والأدب والفن والعلم . إنهم الرواد . وهم القواد . وهم أصحاب القرار . النشطون . وأصحاب القدرة على التنظيم والتنسيق وهم الديمقراطيون الذين يعملون من خلال الفريق ويدعمون روح الفريق ، وهم أصحاب الشخصية الاستقلالية غير الاعتمادية والقادرون على الإدارة بنجاح

والقـادرون على التـواصل مع الناس . وهـم هؤلاء الذين يقـبلون النقد ويأخذون المبادرات . وهم الشـجعان الذين يخاطرون ولكنهم يقومون بحسابات واقعيـة ودقيقة قبل المخاطرة .. وفى النهاية هم المبدعون الذين يضيفون للحياة ..

فإذا سألـك أحد من هو الإنسان القادر على تأكـيد ذاته والذى ينجح فى أن يكون له نفوذ اجتماعى .. فالإجابة تكون :

١ - هو القادر على اتخاذ القرار وحسم الأمور بحزم .

٢ - هو الإنسان النشيط الذى يفيض بالحيوية .

٣ - هو الإنسان القادر على التنظيم والتنسيق .

٤ - هو الإنسان الديمقراطى .

٥ - هو الإنسـان الذى يؤمن بـالعـمل الجـمـاعى ويدعم روح الفريق .

٦ - هو صاحب الشخصية الاستقلالية .

٧ - هو القادر على التواصل مع الناس .

٨ - هو الذى يتمتع بقدرات القيادة الإدارية .

٩ - هو الإنسان الذى يقبل النقد ويستفيد منه .

١٠ - هو الإنسان الذى يأخذ مبادآت . يبدأ بالفعل وليس ردود الفعل .

١١ - هو الشجاع يخاطر بحساب .

١٢ - هو المبدع .

كتاب

اليوم الطبى

١٠٠ نصيحة لحياة سعيدة

كن حرا

الحرية ..

الاختيار

المسئولية :

أعمدة نجاح

● أريد أن أكون ..

.. ولن تكون إلا إذا رغبت .. ولن تكون إلا بإرادتك ..

● أريد أن أتغير .. أريد أن أنتقل من الضعف إلى القوة .. من الفشل إلى النجاح .. من الخوف إلى الشجاعة ..

.. لن تتغير إلا إذا رغبت .. ولن تكون إلا بإرادتك .

● أريد أن أتفوق .. أن أتميز .. أن أنجح نجاحا عظيما .. أريد حياة غير عادية ..

.. نعم تستطيع ولكن بناء على رغبتك .. اختيارك أنت .. وبإرادتك ..

ولكى تتغير :

١ - لابد أن تؤمن وتعتقد وتثق بأنه يمكننا أن نتغير .

٢ - لابد أن ترغب حقيقة فى أن تتغير .

٣ - لابد أن يكون لديك الدافع لأن تتغير .. والدافع هو أنك تريد أن تكون الأفضل والأحسن والأميز . تريد أن تتقدم الصفوف . تريد أن تستعيد الثقة بنفسك . تريد أن ترسم صورة

إيجابيـة عن نفسك . تريد أن تحـول الفشل إلى هزيـمة . تريد أن تحول الضـعف إلى قوة .. تريد أن تؤكد ذاتـك .. تريد أن تتخلص من عيـوبك . إذن لابد أن يكون هناك دافع قـوى تتولد عنه رغـبة حقيقية ..

٤ – ولابـد أن يكـون لديـك القـدرة على الاسـتـبـصـار .. والاسـتبـصار مـعناه الرؤية الداخليـة ولكن بموضـوعيـة وبدون تحـيز . وبدون إنكار أو إسقاط . أن ترى نفسك على حقيقتها . أن تتعرف على مناطق ضعفك قبل قوتك . أن تتعرف على عيوبك قبل مزاياك . أن تفهم الدوافع الخفية وراء سلوكك ولا تستخدم سلاح التبرير .

٥ – أن تستمع بدون حساسية لرأى الآخرين عنك . بعض هذه الآراء صادقـة وبعضـها مغـرض . ليس كل نقد لك سـببه الحـقد والحـسد والغـيرة .. بل سـببـه الحب والإخلاص لك .. الصـديق الحقيقى هو من يصدقك .

٦ – ألا تفقد الثقة بنفـسك بسبب هـجوم الآخرين عليك وآرائهم السلبيـة منك .. اجعل هذا الهـجوم سبـبا ودافعـا لأن تتغـير إلى الأحسن .

٧ – أن تختار أهدافـا واقعية يمكن تحـقيقها . لا تجـهد نفسك بغايات بعيدة لا يمكن الوصول إليها .. لا تتوقع أن تتغير بسرعة . الجـهاد مع الـنفس هو أصعـب جهـاد . والإنسـان لا يتـغيـر من النقيض إلى النقيض دفعة واحدة ..

٨ – لابد أن تبـذل الجهـد والوقت للتدريب . مـواجهـة النفس

صعبة . جهاد النفس صعب . وتغيير المفاهيم والمبادئ والتوجهات والسلوك والأسلوب صعب صعب صعب .

٩ - ولذا فنحن نحتاج إلى الدعم والتشجيع .. إلى الصادقين من الأصدقاء والمحبين .

١٠ - وسيشتد عزمك وتمتلئ نفسك بالأمل وستدعم روحك بالتوثب إذا وجدت عائدا إيجابيا نظير كل خطوة تخطوها نحو التغيير . وأيضا لن تكون مضطرا لإرضاء كل الناس . لا يستطيع أحد أن يرضى كل الناس . بل ومن المستحيل أن ترضى كل الناس . فكل إنسان يرى الأمور من زاويته الخاصة وفى إطار مصلحته الخاصة . أى يكون هو المحور ولست أنت يكون هو المركز ولست أنت . يكون هو المعنى بالأمر ولست أنت . ولذا فإنك إذا وضعت مصيرك فى أيدى الآخرين فسوف يتعاملون معك كشيء هامشى على طرف وعيهم وفى آخر حدود اهتمامهم وحسب قيمتك فى ميزان مصالحهم .

.. استفد برأى الآخرين ولكن لا تخضع لهم .

.. استعن بالآخرين ولكن لا تدعهم يتحكمون فيك . وآخر النصائح وربما أهمها : افعلها أنت افعلها بيدك . ماحك جلدك غير ظفرك . أنت صاحب الفكرة . أنت صاحب الرغبة . أنت تملك الإرادة . إذن فليكن زمام الأمور فى يدك . لابد أن تعرف نفسك . فإذا عرفت نفسك أمكنك السيطرة على العالم الخارجى . لابد أن تكون أزرار التحكم فى حياتك فى يدك . إذا كان جهاز التحكم عن بعد موجود فى أيدى الآخرين فيحركونك كما يشاءون

ويسيطرون عليك كما يريدون فلن تستطيع أن تتغير أبدا .. شرط التغيير الأساسى هو أن تملك هذا الجهاز فى يدك .. جهاز التحكم الذاتى . جهاز السيطرة على العالم الخارجى . وهذا معناه أيضا أنك ستكون قادرا على حماية نفسك من النقد غير العادل .

.. إن ما تختاره أنت بنفسك ستكون مسؤلا عنه . وفشلك سيجعلك تتجه إلى اختيار آخر دون تردد ودون ندم . ولن تخاف من العواقب ..

.. أن تختار معناها أن تكون مسئولا .. وأن تكون مسئولا معناها أن تكون إنسانا .. وأعظم اختيار هو أن تختار أن تتغير إلى الأفضل . ولا اختيار بدون مسئولية .. وهذا هو قدر الإنسان . وفى نفس الوقت تشريف للإنسان وتأكيد على حريته . إنها متلازمة ثلاثية تبدأ بالحرية فالاختيار فالمسئولية .. وأدعى أننى أنا الذى مددت الخيط الذى جمع هذه المتلازمة بهذا التتابع : حرية .. اختيار .. مسئولية .

.. ولابد أن يكون لديك المقدرة على أن تبدأ من جديد . والشمس تساعدك على تبنى هذا المفهوم وهو أنه فى كل يوم من الممكن أن يكون هناك بداية جديدة . فالشمس تشرق كل يوم ثم تغرب . ثم يكون هناك بداية فى اليوم التالى بداية تبدد الظلام . ضياء يحمل النور والدفء ..

.. حتى الأزمات والصدمات والكوارث يمكن اعتبارها إيذانا لبداية جديدة . بداية عظيمة . بداية التغيير إلى الأفضل والأحسن تحويل الضعف إلى قوة . تحويل الهزيمة إلى انتصار . تحويل

الكارثة أو المصيبة إلى استـفادة ونفع ومكسب . يتعرض الإنسـان لكثير مـن المواقف المؤسفة التى تدفعـه إلى الحزن . والحزن شىء نبيل . نحن نريد حزنا يضىء النفس ولا يظلمها ، يبعث على الأمل وليس اليأس .

.. هذه المواقف المؤسفة مثل :

طلاق ـ حادث ـ مرض ـ موت ـ خيانة صديق ـ خسارة مادية ـ فصل من العمل .

.. نحن لا نريد أن نلغى الحزن .

.. نحن لا نريد أن نلغى الألم .

.. الحزن عاطفة نبيلة .

.. والألم عقاب للذات من ضمير يقظ .

.. المتبلد وجدانيا لا يحزن .

.. والذى لا يتألم لا ضمير له .

.. ولكن نحن نحذرك من اليأس والندم .

.. اليأس والندم يعوقان التغيير ويمنعان البدايات الجديدة .

.. وفى الحـركـة الدوارة لكل الكواكب تكـون نقطة النهـاية هى نقطة البداية . إن هذه الحركـة الدوارة وهى فى نفس الوقت حركة الطواف هى الحركة المعتمدة إلهيـاً ربانياً .. وهـى تعنى شيئا واحدا وعظيما وهو أنه حين ننتهى لابد أن نبدأ من جديد .

وفى حـركـة الليل والنهـار الناشئـة عن دوران الأرض حـول الشمس فـإن بزوغ الفجـر يسبـقه تكثيف للـظلام . أى أن الخيط الأول للنور ينبع من قلب الظلام . ويعلو النور تدريجيا حتى يهلك

الظلام تماما وتتـوسط الشمس كـبد السمـاء فتفـرش النور بجرأه وقوه وتحد .

١ – كن حرا .

٢ – اختر أن تتغير .

٣ – تحمل مسئولية اختيارك .

٤ – لا تندم .

٥ – لا تيأس .

٦ – ابدأ من جديد .

كتاب

اليوم الطبى

١٠٠ نصيحة لحياة سعيدة



ابدأ فورا .. احذر أن تكون أفعالك هى ردود أفعال

.. حرية ـ اختيار ـ مسئولية : تلك المنظومة الإنسانية التى تؤكد على التكريم الإلهى للإنسان ، مقدرته على تعمير الأرض ، واستحقاقه للخلافة وتحمله الأمانة . وهى أمانة الفعل ، وأمانة المبادأة ، وأمانة التغيير ، وأمانة الإبداع ، وأمانة البناء والتعمير . لا يستطيع أن يختار من لم يكن حرا .. ولا مسئولية لمن لا يستطيع أن يختار .. والحرية هى حرية الإنسان من الداخل . من باطنه . حرية فكره وصدق وجدانه ونقاء ضميره ، وعدم خضوعه لغرائزه وأهوائه ، واعتزازه بكرامته وتحريره من ذل الحاجة وطمع النفس .

.. والحر لا يخاف . الحر شجاع . الحر يتحمل مسئولية اختياره .. والاختيار يتم بناء على قراره .. فيفعل . أى يبادىء بالفعل . أى لا تكون حركته فى الحياة مجرد ردود أفعال . هو يبدأ يبادر . هو الذى يفكر فى البدائل . هو الذى يفكر فى الحلول . هو الذى يفعل . وهو يفعل ما يستطيع . ولا يفكر فى ما لا يستطيع . وفعله مبنى على دراسة .. فهم .. وعى . ولذا يضع

خطة ضمن إطار استراتيجى أوسع يشمل القريب والبعيد ومستلهما الماضى . هو لا يخطو عشوائيا . بل حركة هادئة . فعل مربوط بهدف .

.. ولذا فأحد جوانب فلسفته تقوم على مفهوم الوقاية .. هو لا ينتظر وقوع الأحداث ثم يستجيب لها . بل هو يمنع وقوع الأحداث التى قد تسيئه وتؤذيه أو تعطل مسيرته . هو لا يترك الأمور للصدفة . وإذا لم يستطع منع وقوع مثل هذه الأحداث أو الحوادث فهو يكون على الأقل قد اتخذ من الاجراءات الوقائية ما يفسد تأثير هذه الأحداث أو الحوادث إذا وقعت أو يقلل من ضررها .

.. إنه يضع سيناريو مستقبليا لكل شىء متوقع .. ويتصور خصمه وما يمكن أن يفعله أو يقوله .. ثم يتصور ما يمكن أن يفعله هو ليمنع خصمه من أن يقول أو يفعل أو على الأقل يعد الهجوم المضاد لما يمكن أن يحدث . إن الاجراءات الوقائية إما أن تردع الخصم فلا يجرؤ أن يتقدم أو تفشل خطته تماما إذا أقدم أو تقلل من الأضرار فتجعل نجاحه منقوصا .

.. وهذا يبين أهمية الاستعداد والتدريب ونسمع عنه بوضوح فى الجيوش ونسمع أحيانا ما يسمى بالتدريب بالذخيرة الحية وهذا معناه تخيل معركة حقيقية . والقادة الحكماء سواء من السياسيين أو العسكريين هم الذين يضعون أمامهم كل الاحتمالات بما فيها أسوأها وأحيانا يبالغون فى الحرص أو الشك فيتخيلون الاعتداء أو الإساءة قادمة من ناحية الصديق قبل العدو .

.. والاحتياطات أو الاجراءات الوقائية تحمى الإنسان من

المفاجـآت . والمفاجأة مـعناها عدم التوقع . عـدم الاستقـرار . عدم التهيؤ . المـفاجأة تفرض رد الفعل .. واحتمـالات الخطأ والخسارة والفـشل فى رد الفعل أعلى لأنه يـتم باندفاع وعلى عـجل وبدون خطة مسبـقة ويكون مصحوبا بالقلق والتوقع السـيىء والانفعال الشديد والذى قـد يفسد الرؤية الصحـيحة والتـفكير المنطقى وإذا تداعت الأمـور إلى الأسوأ فـإنه يؤدى إلى الانهـيار .. وإذا انهـار القائد أو المسئول الأول فهذا معناه الفشل التام والنهاية المأساوية.

.. ولذا فـأى قائد لابد أن يكـون سيـاسيـا. أى اسـترتيـجيـا . والاستراتيجـية تعنى الرؤية المستقبلية للأهداف القريبـة والبعيدة مسـتلهـمة الماضى والخـبرات السـابقة ووضـع البـرنامج الزمنى وإعـداد الوسائـل للوصول إلى الأهـداف . وأهم من ذلك هو توقع العـقبات والمـشكلات والأحداث الطارئة التى من الممكـن أن تحدث وتعطل المسـيـرة . ومـفـهـوم الوقـاية هو من أسـاسـيـات الفكر الاستـراتيجى . بل هو مفـوم أساسى ومحورى سـواء فى المجال العسـكرى أو الأمنى أو الاقتـصادى . ولا نتصـور قائدا عـسكريا ليس استراتيـجى الفكر . ولا نتصور مسـئولا أمنيا (داخلى - أو خـارجى) ليس استـراتيـجى الفكر . وكـذلك المسئـول الأول عن الغذاء وعن الماء وعن الكهرباء وعن المواصلات وهكذا ...

.. ومفهوم الوقاية يحتم البـدء بالفعل وليس رد الفعل . مفهوم الوقاية يعنى المبادأة .. مـفهوم الوقاية يعنى الاستـعداد والتدريب والتخطيط ووضـع البـدائل .. ولذا فالعقليـة الاستراتيجـية لابد أن تكون عـقلية حـرة قادرة على الاخـتـيار وتتـحمل مـسؤليـة هذا الاختيار كامـلة . أى أن يـكون صـاحبها له قلب أسـد . شـجاع .

لا يخاف . يعترف بالخطأ . يأخذ بالمشورة . لديه بدائل . حازم فى التنفيذ . حاسم فى القرار .

.. والوقاية قد تكون على مستويين :

١ – استعداد دفاعى .

٢ – إجراء هجومى .

والاستعداد الدفاعى هو اجراء أقل ايجابية ولكن لا بأس به فى الردع المعنوى أو تقليل الخسائر لأنه ينطوى على سيناريو كامل لرد الفعل إذا وقع الحدث من الطرف المقابل . إذن رد الفعل فى هذه الحالة لن يكون عشوائيا بل مخطط له ومرسوم بدقة وقد تم تدريب عليه .

أما الإجراء الهجومى فهو المبادأه بالفعل . كالضربات التى تقوم بها لإجهاض قوة خصمك أو عدوك كلما شعرت بتزايد قوته وتعاظم خطره . وذلك مفهوم على المستوى العسكرى والأمنى كأن تهاجم مفاعلا نوويا أو تضرب قاعدة صواريخ أو تغتال سياسيا أو عالما فى المجال العسكرى ، أو جاسوسا ، أو تحبس إرهابيا .. وهكذا .. هذه كلها مبادآت ..

.. أما فى مجال الحياة المدنية فإنشاء السدود وإصلاح الأراضى وبناء المدن الجديدة وإدخال صناعات جديدة وخلق فرص عمل ، كل ذلك إذا تم وفق خطة استراتيجية طويلة المدى فإن ذلك يدخل ضمن المبادآت والأفعال وليس ردود الأفعال . أى لا ننتظر حتى يحدث فيضان أو جفاف فنبنى سدا ، ولا ننتظر حتى يتضخم السكان فنبنى مدنا جديدة ولا ننتظر حتى تتفاقم أزمة المرور فنقوم بإنشاء الكبارى والأنفاق ، ولا ننتظر حتى

تتـزايد البطالة وتهدد الأمن فـندخل صناعات جـديدة . السيـاسى الذى يفكر بطريقة ردود الأفعال سياسى فاشل ويؤدى إلى كارثة.

والمدير الذى يفكـر بطريقـة ردود الأفـعـال يؤدى إلى انهـيـار المؤسسة التى يقودها .

.. وعلى المستوى الشـخصى ، وفى مجال المصالح الشخـصية فـإن الإنسان الناجح هو الذى يـبادىء . هو الذى يقـرر ويختـار ويبدأ بالفعل . يبدأ مشـروعا . يبدأ برنامج عمل . يوسع من دائرة نشاطه . يعـدد نشاطاته تحسـبا لركود ما فى نـشاط ما فحـينئذ يكون لديه بدائل ..

.. وهو الذى يتوقع المشـاكل ويضع سيناريوهات لعلاجـها إما بإجهاضها أو الاستعـداد لحدوثها والأولى أفضل . فهو لا يهرب . ولا يضع رأسه فى الرمال . بلْ هو يحسب . ويتـحسب . ويستعد ويواجه . ودائما يبدأ شيئا جديدا . يأتى بفكرة جديدة .. إنه صائد أفكار . ويأخـذ قرارا مـدروسا . وينـفذ . لا يتـردد . ومخـاطراته محسوبة . ولا يحجم . ولا يخاف . مقدام .

.. لا يقول سأحاول بل يقول سأفعل .

.. لا يقـول لا أسـتـطيع أن أفـعل أفـضل من هـذا ، بل يقـول أستطيع أن أفـعل ما هو الأفضل دائمـا ، وهو فعلا يفـعل الأفضل والأحسن ويطور ويبدع .

.. وهو لا يقول ليس أمامى حل آخر بل يقـول سأحاول أن أجد بدائل .. وهو دائمـا لديه بدائل ، لديه خطط احـتـياطيـة ورغم أنه متفائل إلا أنه يضع أسـوأ الاحتمالات ليستـعد لها . وتوقع الأسوأ لا يفـسد عليـه تفاؤله . التـوقع للأسوأ مـعناه أنه لا يريد أن يدع

مجالا لأى خطأ مهما كان بسيطا أو تافها .

توقع الأسوأ لا يعنى عدم الثقة بالنفس ولكن يعنى الأخذ بالأحوط مع الحسابات الدقيقة .

.. وهذا الإنسان الذى يبادىء بالفعل لا يدع أحدا ينال من عزيمته ، لا يدع أحدا يجر روحه المعنوية إلى أسفل ، لا يدع أحدا يهزم ثقته بنفسه ، لا يدع أحدا يشككه فى قدراته وامكانياته وثراء مصادره .

.. وهو أيضا لا يسمح للحالة المزاجية المتقلبة للآخرين أن تتحكم فيه . إن جهاز التحكم موجود فى يده وليس في أيدي الآخرين .

.. كما أن أحدا لا يستطيع أن يجره إلى التفاصيل التافهة أو المواضيع الجانبية . إن عينه دائما على الهدف الكبير ، واهتمامه بالتفاصيل الهامة لا يفسد عليه الرؤية الشمولية ولا يعطله عن الحساب الزمنى للقفزات نحو الهدف . لا أحد يستطيع أن يجره إلى الوراء . ولذلك فهو لا يمكن أن يكون ضحية لمزاج الآخرين أو لآرائهم السلبية . كما أنه يستطيع أن يفحص بعناية هذه الآراء ويأخذ منها الصالح .

.. وهو ليس سريع الانفعال إزاء إساءات الآخرين . لا يغضب بسهولة إذا كان الأمر يتعلق بشخصه . إنه يدخر انفعاله ويدخر غضبه للأشياء الكبيرة المتعلقة بأهدافه الكبيرة وهو يعلم تماما أن الانفعال الشديد والغضب الحاد يؤديان دائما إلى الخسارة . وهو لا يريد أن يخسر . لأنه يكسب دائما .

.. وحين يبدى غضبه فإنه يضع رقيبا على لسانه . لا يقول ما

يندم عليه . وهذه واجـدة من أهم سمات الناجحـين الذين يعملون والذين يبادئون بالعمل . إنه يعرف ما يقـول . وكلماته محسوبة . ولا يخطىء فى القـول . ولا يـدع لأحـد الفـرصـة لأن ينال منه . بسبب لفظ خاطىء تفوه به . بينمـا الشخص المندفع الانفعالى هو ذلك الشـخص الذى لا يبـادىء بالفـعل وإنما يسـتـجيب لأفـعـال الآخـرين . أفعـاله دائمـا هى ردود أفعـال . إنه بسـهـولة يشعـر بالإساءة . يلوم نفسـه دائما يخرج عن الحدود اللائقة فى غـضبه ويقول أشياء يندم عليـها . هو دائم الشكوى . وهو سريع التأثر . لا يثابر . يـنهزم بسهـولة . يصدر قـرارات متسـرعة ربما تعـقد الأمور أكثـر . وهو دائما منشغل بالتفاصـيل وتوافه الأمور والتى يدفع إليـها دفعـا . حالتـه المزاجيـة متعـلقة دائما بمـزاج الآخرين صعودا وهبـوطا . ينتظر وقوع الأشياء والمصائب . ولا يتـغير إلا إذا اضطر لذلك اضطرارا . ودائما ينشغل بما لا يستطيع أن يفعل .

.. الذين يعتـمدون على ردود الأفعال لا ينجـحون أبدا . الناجح هو الذى يبدأ . وعادة يـبدأ بشـىء صغير .. ثم يكبـر ويكبر . وهو فى البداية يعـرف أنه لا يستطيع أن يتحكم فى كل شـىء . خـيوط اللعبة ليست كلهـا فى يده . ولذا يبدأ على نطاق محدود وذلك لأنه يؤمن أنه لكـى ينجح ولكى يبـادىء بالفـعل أى لكى يـكون حـرا فيـختـار .. يتحـمل المسئـولية يجب أن يتـحكم فى أكبـر قدر من العـوامل المؤثرة على نجـاح مـشـروعـه .. فـالعنـاصـر كـثيـرة ومـتنوعة بعـضـها داخل فى نطاق إرادتك وبـعضـها خـارج عن إرادتك. ولكى تضـمن أعلى نسبـة من احتـمالية النجـاح يجب أن تخضع معظم العـوامل لإرادتك . والإنسان الذكى هو الذى يعرف

فى البداية أنه لا يستطيع أن يتحكم فى كل شىء .

.. وهو يؤمن أيضا أنه لا يستطيع أن يفعل كل شىء . بل إن هناك أشياء خارجة عن نطاق قدراته وإمكانياته . ولا يقدر عليها اليوم وربما يقدر عليها غدا . وما لا يقدر عليه اليوم يؤجله . أما ما يقدر عليه اليوم فيبدأه فورا . وقد يأتى يوم يستطيع أن يفعل أشياء كثيرة ولكنه يظل يؤمن أنه مازال هناك أشياء لا يستطيع أن يفعلها ولذا يجب عدم الاقتراب منها وربما يكون هو أهل لها وجدير بها ولكن الظروف غير مواتية . أو أن ثمة عوامل خارجة عن إرادته تعوق طريقه نحوها . ولذا فهو يتنحى عنها غير آسف ولا نادم .

.. وهو يؤمن أنه لا يستطيع أن يحصل على كل شىء . فهو ليس طماعا . الطماع لا ينجح . الطماع يسقط يوما ما . الطماع لا يستطيع أن يكبح جماح رغباته وشهواته . الطماع يصاب بالتخمة التى تصيبه بالسكتة القلبية والاختناق .

لا يوجد إنسان مهما كان لديه من الامكانيات يستطيع أن يحصل على كل شىء . لا يوجد إنسان لديه كل شىء . قد تمتلك أشياء كثيرة ولكن ينقصك شىء موجود لدى إنسان بسيط ومهما أنفقت لن تستطيع الحصول عليه . وبالقطع لديك أشياء لا يستطيع الآخرون الحصول عليها . أنت تملك مالايملكون . وهم يملكون ما لا تملك ومالاتستطيع أن تملك .

.. ولذا لا تجلس وتفكر وتبكى وتتألم من أجل الأشياء التى لاتستطيع أن تتحكم فيها ، ولا الأشياء التى لا تستطيع أن تفعلها ولا الأشياء التى لا تستطيع أن تحصل عليها .. وتذكر دائما أن

هناك أشياء لا تستطيع أن تتحكم فيها مثل لون جلدك وحالة الطقس واختيار أبويك ومكان ميلادك ..

وإليك تلخيصا لمفهوم الفعل ورد الفعل :

١ – الحرية والاختيار والمسؤلية تحمل الإنسان أمانة الفعل .

٢ – الحرية ، هى حرية الإنسان من داخله ، حرية فكره ، وصدق وجدانه ونقاء ضميره وعدم خضوعه لغرائزه وتحرره من ذل الحاجة وطمع النفس واعتزازه بكرامته .

٣ – صاحب الفكر الاستراتيجي يؤمن بمفهوم الوقاية . والوقاية تكون على مستويين :

– استعداد دفاعى .

– إجراء هجومى .

٤ – صاحب الفكر الاستراتيجى نجاحه يعتمد على المبادأة بالفعل وليس رد الفعل .

٥ – قل دائما .. أستطيع أن أفعل كذا ، وأستطيع أن أفعل الأفضل ، ولدى بدائل .

٦ – الإنسان الذى يبدأ بالفعل لا يغضب بسهولة ولا يستثار ولا يخطىء فى القول .

٧ – الناجح يبدأ بشىء صغير لأنه يؤمن أنه لا يستطيع أن يتحكم فى كل شىء ولا يستطيع أن يفعل كل شىء ولا يستطيع أن يحصل على كل شىء .

٨ – والناجح لا ينشغل بما لا يستطيع أن يفعل ولا بالتفاصيل غير الهامة والدقائق التافهة .

●●●

كتاب

اليوم الطبى — ١٠٠ نصيحة لحياة سعيدة

ضع نظاما صارما لحياتك

رتب أولوياتك ..

متى تقول لا ؟

.. إذا اطلعت على المذكرات الخاصة لـلعظماء فى شتى المجالات والتى تحكى قـصة حـيـاتهم الشخـصيـة وبالذات كـيف نجحـوا وتميزوا وتفوقـوا وتقدموا الصفوف سـتكتشف أن واحدا من أهم عـوامل نجاحـهم أنه كان لكل مـنهم نظام خاص فى العـمل . وأن تطبـيق هذا النظام كان يتـسم بالصرامـة أى الالتزام الشـديد فى تطبيق وعـدم التنازل أو التهاون مـهما كانت الأسـباب ، وأن قلب ذلك الرجل الناجح كـان يتحول إلى قطعـة من حديد لا تستـجيب لأى مؤثرات خارجية إذا كان الأمر يتعلق بنظام العمل . وإذا لقيت هذا الإنسان الناجح خارج نطاق العمل فقد يكون شـخصا مختلفا فى رقته ودماثته ومرونته وتسامحه وتنازله وقد يكون له أسلوبه المختلف فى إدارة حـياته الشخصـية ولكن إذا جئنا للعمـل فالأمر مختلف والأسلوب مـختلف والعلاقات مخـتلفة . وإذا قلنا قلبه من حديد فهـذا لا يعنى القسوة ولكن يعنى الحزم الشـديد فى تطبيق النظام وأنه لا قوة تسـتطيع أن تجعله يتنازل عن هذا النظام الذى وضـعـه لأداء العـمل لأنه يرى ـ ومـعه حـق ـ أن هذا النظام هو

أســاس النجاح . أى لا نجـاح بدون نظام . لا نجـاح بدون أسلوب خاص فى إدارة العمل .

.. ورغم تقدم علم إدارة الأعـمال وتعدد الكـتب التى تحدد علم الإدارة وأساليب التطبـيق العلمى وبرامج التدريب المخـتلفة إلا أنه يظل لكل إنـســان أسلوبه الخـاص . والأسلوب الخـــاص ينبع من الفلسفة الخاصة . الفكر الخاص . من أسلوب الحياة الخاصة . من مكونات الشخصــية أى الطابع الشخصى . وتســتطيع أن تكتشف أن لكل أسلوبه . ولكل طريـقتـه . ولكل روحه . والروح هى قـوة محركة . هى وقود . الروح هى المنـاخ الذى يفرضه . هى المشاعر التى يبـثهـا . هى الحـماس الذى يشـعله . هى الفكر الذى يجـعل الآخرين يؤمنون به . هى فلسفته التى يطبقـها فى العقول فتصبح دستورا ومنهاجا للعمل .

.. ولولا أنه يتـمتع بســمات القــائد لما استطاع أن يبـعث الروح لدى الآخرين . فأى إنسان نـاجح هو قائد بالفطرة . نقول بالفطرة سواء رضينا أم لم نرض . لا يمكن أن نعلم أحـدا كيف يكون قائدا . إنها موهبة . قدرة خاصة . سمات فى الشخصية .

.. والقائد هو المحور . هو قوة الجـذب المركزية . هو الذى يشد الجميع نـحوه لينتظموا داخل إطار هو يحدده ويفـرض نفوذه فى محـيطه . وبالتالى فهو قـوة . إذا وقف فى المركز يلتفـون حوله . وإذا وقف فى المقدمة يتبعـونه . وإذا اعتلى منصة تشرئب الأعناق وترتفع الرؤوس نحوه وفى اتجاهه .

.. إن فن إدارة الناس يحتاج إلى قائد . أى تلك القوة التى تجمع

الناس وتجعلهم ينتظمون فى صفوف وداخل إطار أو تجعلهم يتحركون وفق خطة ، وتلغى الهوى الشخصى لكل منهم وتمنع الحركة الشخصية لكل منهم حيث يوجد نظام وحيث توجد خطة وحيث يوجد أسلوب عمل . ولا يستطيع أحد أن يحيد عن ذلك . ومن يخرج عن النظام يلفظه العمل فورا . أو بمعنى أدق يلفظه القائد إذ لا تهاون لأن القلب قد قُد من حديد . وهذه نقطة جوهرية فى النظام . وهى أن لا تهاون مع من يخرج على النظام . وذلك ـ وتلك نقطة جوهرية أخرى ـ لأن النظام محكم ودقيق ولكل عمله . وأى خلل عند نقطة معينة أو موقع معين يسرى تأثيره إلى بقية الأجزاء . ويصبح القائد هنا هو راعى النظام أى الذى يتابع التخطيط ويرصد الخطأ ويتعامل بشكل فورى وحازم مع هذا الخطأ دون تغاضٍ عنه ودون قبوله على مضض أو دون تسامح . وهذا يكون مفهومًا لدى الجميع فى نطاق العلاقات الشخصية فى العمل . أنه لا تهاون مع الخطأ . وذلك لأن هناك هدفا وهناك خطة للوصول إلى هذا الهدف . وهذا يحتاج إلى تعاون الجميع . ولهذا فالتهاون غير مقبول . وفرض الإرادة الشخصية غير مقبول . واتباع الهوى الشخصى غير مقبول . والحرية الشخصية مرفوضة .

.. وحسابات الوقت دقيقة . بل فى غاية الدقة . إنه فن إدارة الوقت . ومهما تطورت الأساليب إلا أن الحقيقة تظل هى : لاوقت ضائع . والوقت يقاس بكمية الإنتاج . يراعى دقة الإنتاج فى حسابات الوقت . أى أنها مسألة كمية وكيفية .فعين على عقارب

الساعة ، وعين أخرى على كم الإنتاج وجودة الإنتاج .

.. وصاحب العمل الناجح ينشد الكمال . أى توجيه كل طاقاته وإمكانياته للحصول على أعلى درجة ومستوى من الأداء الذى يؤدى إلى أحسن النتائج . ولهذا فكل يجب أن يعمل بأقصى طاقته مستغلا أقصى إمكانياته . لا أحد يعمل بنصف جهد . ولا أحد يعمل بنصف قلب . استثمار كامل للوقت والجهد . ثم تأتى أهمية روح القائد فى بعث الحماس والإخلاص والولاء . وهنا تأتى عبقرية الجمع بين صرامة فرض النظام وبين نشر الحب بين الإدارة والعاملين ثم بين العاملين بعضهم البعض . ويتحول العمل إلى عبادة .. وإلى ضرورة لتوازن النفس وسعادتها . وإلى استقرار الحياة الشخصية على المستوى المادى . إذ من الضرورى أن يحقق العمل الإرضاء المعنوى والمادى لكل العاملين .

.. ثم نأتى إلى نقطة جوهرية أخرى ونحن نتكلم عن النظام نرى أن عقل القائد ، لحقيبة تحوى عشرات الأشياء ولكن لكل شىء موقعه ومكانه الذى لا يتغير وأنه يتواجد فى هذه المكان ليس لسبب عشوائى ولكن لسبب موضوعى . هناك فكرة من وجوده بهذا المكان لأنه يرتبط بوجود شىء آخر فى مكان آخر . أى توجد شبكة اتصالات هادفة . نظام تتابعى معين .. شىء قبل الآخر . وشىء بعد الآخر . وصاحب هذه الحقيبة يستطيع أن يفتحها فى الظلام أو وهو مغمض العينين وتصل يده إلى الشىء الذى يريده دون عناء .

.. ثم نأتى إلى أهم النقاط وهى أن كل شىء فى هذه الحقيبة

ضرورى . الإنسان الناجح لا يحتفظ بالأشياء غير الهامة وغير الضرورية . لكل شئ فى الحقيبة أهميته واستخداماته والتى لا يمكن بأى حال الاستغناء عنها . لا يمكن أن يغفل الاحتفاظ بشىء هام ولا يمكن أن يحتفظ بشىء غير هام أو غير مطلوب أو غير ضرورى . وكلما زاد ذكاء الإنسان الناجح وكلما زادت خبرته كان أقدر على التعرف على القيمة النسبية للأشياء واحتوت حقيبته على الأشياء القيمة جدا .

.. واختيار الأشياء التى توضع فى الحقيبة مبنى على الأولويات . وكذلك ترتيب الحقيبة مبنى على الأولويات .. ويتم الاختيار فوق هذا المبدأ فيحمل شىء معين رقم (١) أى أنه على رأس قائمة الاشياء التى ستوضع فى الحقيبة . ثم إن هذا الشىء سوف يوضع فى المكان رقم (١) أى المكان الذى يؤدى منه أكبر الأدوار حيوية .. ثم يعقب ذلك الشىء رقم (٢) ثم (٣) وهكذا إلى أن نصل إلى درجة تمتلىء فيها الحقيبة وهنا يعرف القائد أو الإنسان الناجح أو الإنسان العظيم متى يقول كفى . فلنتوقف عند هذا الحد . لأن أى شىء زائد عن قدرة الحقيبة سوف يزحمها وسوف يفسد النظام . إذن الأولويات ليس بمعنى فقط أن رقم (١) يأتى قبل رقم (٢) ولكن يعنى أيضا متى نتوقف . وكيف نحافظ على النظام ونتجيه من الازدحام والتداخل والتأثر السلبى المتبادل والشوشرة وإضاعة الجهد بدون طائل وإضاعة الوقت . أى فوضى تؤدى إلى إضاعة جهد وإضاعة وقت . وجودة أى منتج تحسب تبعا لأربعة أشياء :

- القيمة المادية لمكوناته .
- الدقة فى صنعه .
- الجهد المبذول .
- الوقت المبذول .

الاختيار الدقيق للأولويات وترتيب الحقيبة يوفر الجهد ويوفر الوقت . والتوفير هنا معناه إمكانية استخدام هذا الجهد وهذا الوقت فى مزيد من الإنتاج وبذلك تزيد القيمة الفعلية لأى منتج . سواء إذا كان منتجا ماديا فى الصناعة أو منتجا خدميا فى التعليم أو الصحة .

.. والقيمة المادية تحددها طبيعة المادة .. صفيح أو ذهب .

.. والدقة فى الصنع تحددها مواصفات معينة تؤدى إلى الأداء الأكمل والأفضل للوظيفة .

.. والجهد المبذول بمعنى أن بذل الجهد المطلوب للحصول على أفضل منتج . وهو جهد محسوب . وما يزيد عليه فهو جهد ضائع وعادة ما يكون . ذلك بسبب الفوضى (عدم وضوح الهدف ـ عدم وجود خطة ـ ضعف المتابعة ـ اضطراب علاقات العمل) .

.. والوقت المبذول بنفس فكرة الجهد المبذول . الناجح هو من يجيد ترتيب حقيبته . الناجح هو إنسان ماهر فى اختيار الاولويات .. لا يمكن اطلاقا أن يأتى رقم (٢) قبل رقم (١) .

.. وهم لا يفعلون ذلك فى نطاق العمل التنفيذى فقط ولكن يشمل أيضا كل حياتهم .

.. وتحديد الأولويات ليس أمرا سهلا بل يكتنفه صعوبتان :

• الصعوبة الأولى هى الصراع على رقم (١) ما بين رسالة هذا الإنسان فى الحياة وبين مصلحته ونفعه الشخصى .

• الصعوبة الثانية على الصراع على رقم (٢) ما بين احتياج العمل من وقت وجهد ومال وبين راحته الشخصية ومتعته .

.. إن الاختيار يحتاج إلى شجاعة . يحتاج إلى تضحية . الاختيار يعكس فلسفة شخصية واتجاها فى الحياة .

.. والتضحية قد تشمل المنفعة الشخصية المطلقة فيضع الإنسان قبلها رسالته فى الحياة والتى يؤكد من خلالها ذاته وإنسانيته وأحقيته بالحياة .

.. وقد تشمل التضحية أيضا راحته ومتعته واسترخاءه والأشياء التى يحبها .

.. والصراع بين الوقت المطلوب للواجبات الإنسانية وبين الوقت الذى يحتاجه العمل .. قد يهمل إنسان أسرته الصغيرة وأسرته الكبيرة ويستغرقه العمل تماما ، وقد يضحى إنسان آخر ببعض الوقت من عمله لأداء مثل هذه الواجبات أو لأداء دوره كأب أو كإبن .. هذا يجعلنا نعود مره أخرى إلى موضوع الأولويات والتضحيات وقدر الشجاعة المطلوب فى ترتيب هذه الأولويات .

.. ويبدو أن الأمر يتوقف أساسا على حسن استغلال الوقت . وأن هناك أسلوبا اقتصاديا فى إدارة الوقت بحيث لا يكون هناك وقت ضائع على الإطلاق . كل دقيقة تستغل استغلالا حسنا بحيث يتسع الوقت لأشياء كثيرة دون تزاحم ودون ضغوط وإعطاء كل ذى حق حقه وعدم إسقاط شىء هام أو عدم تفضيل شىء هام

على شىء آخر أهم .

.. والناجح الحقيقى لا ينسى نفسه فيما يتعلق بضروريات أستمراره عضويا ونفسيا بصورة صحيحة سليمة تتيح له أقصى كفاءة فى العمل . فهناك وقت كاف للنوم والاسترخاء وممارسة الرياضة وسماع الموسيقى ، ووقت للحياة الاجتماعية على مستوى المتعة الشخصية وعلى مستوى التسهيلات الخاصة بالعمل ، وكذلك وقت للحياة الأسرية والواجبات الإنسانية .. أما باقى الوقت ففى العمل الجاد المضنى الشاق .

إذن الأمر يتوقف على الاستغلال الأمثل للوقت بحيث لا يكون هناك وقت مهدر . ثم يتوقف بعد ذلك على وضع قائمة الأولويات والتى بالضرورة ستشمل بعض التضحيات وهذا يتطلب شجاعة ولكن بشرط أن يرعى الإنسان نفسه ويدخر الوقت اللازم لاستمراره بحالة صحية طيبة وحالة مزاجية صافية تتيح له ذلك العمل الشاق والمستمر دون انقطاع لأسباب مرضية ناشئة عن إهماله .

.. وأحد الأشياء الهامة المرتبطة بتنظيم الوقت هو كيف يقول الإنسان « لا » للآخرين .. فالآخرون قد يقتحمون حياتك بدون استئذان إما لعدم لياقة منهم أو لأنهم لم يعتادوا النظام أو لأن هذا هو أسلوب الحياة الذى يحكم مجتمعا من المجتمعات . هنا يحق لك أن تقول لا ..

- لا لأى شخص يريد أن يراك دون تحديد موعد سابق .
- لا لأى شخص يريد أن يراك فى موعد يريد هو تحديده

يتعارض ذلك مثلا مع وقت نومك أو ممارستك للرياضة .

● لا لأى شخص يريدك أن تعمل فى وقت راحتك .

● لا لأى شـخص يريد أن يدعـوك لمناسبـة مـا دون أن يعطيك إخطارا قبلها بوقت كاف .

● لا لأى شخص يثرثر ويتحدث عن مواضيع تافهة أو تفاصيل غير مطلوبة ويغضب إذا لم تسمعه .

● لا لأى عمل تحقق منه كسبا فعليـا إذا كان ذلك سيكون على حساب صحتك وزائدا عن برنامج عملك الدقيق .

● لا لأى شخص اعـتاد على عدم الالتـزام بالمواعيـد مما يضيع وقتك فى الانتظار .

● لا لأى زميل يخرج عن نظام العمل فيضيع بعض وقتك .

● لا للمكالمات التليفونـية غير الهامة التى تأتى فى أوقـات غير مناسبة كوقت النوم .

● لا للشـخص الكبيـر أو المسئول الذى يسـتهـين بوقت الناس اسـتنادا لمركـزه القـوى . فـاحتـرام الوقت لا يـفرق بيـن كبـيـر وصغـير .. والكبير الـذى يستهين بوقت الآخـرين هو فى حقيـقة الأمر صغير .

● لا للزيارات الشخصية (أصـدقاء وأقارب) دون موعد سابق أو حتى بدون إخبار بها .

● نعم فـقط للازمـات والحالات الطارئة الـتى يحتـاجك فـيهـا الآخرون .

.. قـد يغضـب منك بعض الناس ولكن هذا أمـر غيـر مـهم فى سبيل نجاحك وفى سبيل راحتك الشخصية .

.. سيعتاد الناس بعد ذلك على أسلوبك وسيحترمون طريقتك ..
.. المهم ألا تتهاون .

- كن صارما فى عملك .
- ضع نظاما تفرضه على الجميع بعد استشارتهم ومشاركتهم .
- لا تسمح لأحد بأن يخرق هذا النظام .
- فى نطاق العمل فليكن قلبك من حديد فى عزل أى إنسان لا يلتزم .
- ضع أولويات حياتك .. ثم أولويات عملك .
- جودة أى منتج هى : القيمة المادية لمكوناته ، الدقة فى صنعه ، الجهد المبذول ، الوقت المبذول .
- تعلم متى تقول لا ..

كتاب



كن محبا لكل الناس فلينجح الجميع

.. الناس سعداء لأنهم قرروا أن يكونوا سعداء . إنه قرار بالسعادة . قرار بالنجاح . حياتك مجموعة من القرارات تتخذها بنفسك ولا يمليها عليك أحد .

.. والقرار الذى سأنصحك باتخاذه قد يكون غريبا .. ولكن اسأل كل العظماء والناجحين الشرفاء وسيؤكدون لك صحة نصيحتى وأنهم هم أنفسهم يعملون بها منذ أن بدأت حياتهم .

.. أريد أن تقرر أن تكون سعيدا وأن يكون كل الناس سعداء . أن تنجح وأن ينجح معك كل الناس . أن تكسب وتربح وتنتصر وأن يكسب ويربح وينتصر معك كل الناس . أن تتمنى الخير لنفسك ولغيرك فى نفس الوقت . وأن تحب لغيرك ما تحب لنفسك . فليكن شعارك الخير للجميع . لا نريدك أن تقدم الآخرين على نفسك فهذا إيثار لا يجوز إلا للمحتاجين والضعفاء ، ولا نريد أن نقتل فيك روح المنافسة فهى التى تبعث على مزيد من الاجتهاد والإبداع والإتقان ، ولا نريدك زاهدا بل اعمل لدنياك كأنك تعيش أبدا حتى تعمر الأرض ولا تنس نصيبك من الدنيا . وحين

ننصحك بتبنى الخير للآخرين قدر تبنيه لنفسك وتمنى النجاح والمكسب والربح للآخرين مثل تمنى كل ذلك لنفسك تعرف أن ذلك لن يعوقك عن التميز والتفوق والتقدم فليس هناك تعارض بين نجاحك والآخرين . بل العكس فإن نجاح الآخرين سيدعم نجاحك مثلما أن نجاحك سوف يدعم نجاح الآخرين وستكون هناك مساحة لأن تتقدم الصفوف أو يتقدمها غيرك وهذه المساحة من التميز والتفوق والتقدم يكون سببها الفروق الفردية التى جعلها الله بين البشر .. بافتراض أن الجميع سيبذلون أقصى جهودهم فسيظل هناك فرصة لأصحاب الصف الأول ويأتى بعدهم الصف الثانى . هذا لاحيلة لنا فيه . وهذه حكمة الله . أن تكون هناك فروق فردية . ودرجات من العطاء . وتنوع المواهب والقدرات والامكانيات . وتعدد أشكال الرزق . واختلاف مستويات النجاح . وتباين أقدار وقدر الناس . وجعلنا بعضكم فوق بعض درجات . ولكن الفضل الحقيقى كل الفضل يكون للأتقياء . التقوى هى معيار التفاضل ودرجة الفضل .

.. ما قيمة أن تحب للآخرين ما تحب لنفسك . ما فائدة أن تربح ويربح معك الآخرون ؟ ما أهمية أن تعم السعادة ويرفرف الحب ..؟

.. الإجابة : أننا بذلك نضمن لك أنت شخصنيا وللمجتمع بأسره الأمن والسلام والسلامة . وسيوفر لك المناخ الصحى النظيف لكى تبرز وتبذل مزيدا من الجهد لتحقق أوضاعا أفضل دون أن تخشى حسد وحقد الآخرين ودون أن تخشى طعنات الظلام . إن هذا سيحد من العنف ومن الشر .. الأمان لك وللآخرين . السلام لك وللآخرين .

.. ما فائدة ذلك ؟

– لن يحاول أحد أن يكون مكسبه على حساب مكسبك .

– لن تكون المنافسة دافعا لأن يحاول أحد أن يضعفك . بل ستأخذ المنافسة المعنى الإيجابى لها وهى أن يحاول هو أن يتفوق لا أن يضعفك . لن يكون تفوقه على حساب ضعفك .

– لن يكون الزهو لأن الآخرين جاءوا من بعده . بل الزهو سيكون لأن النجاح جاء من خلال الوسائل الشريفة وبعد تعب وكد ، وليس على حساب أحد ، ولم يُضَرْ أحد ، وأن التفوق جاء بسبب الاستعداد الخاص والإمكانيات الفردية والموهبة الإلهية .

.. ذلك ما نسميه بالمنافسة الشريفة . وهذا هو نجاح الأقوياء . وذلك هو تميز العظماء . وهذا معناه أن النجاح العظيم والمستمر ، أى النجاح الحقيقى لابد أن يستند إلى قاعدة أخلاقية . ولابد أن يستند أيضا إلى قوة داخلية تكبح جماح الشهوات وتسيطر على النوازع العدوانية ، وتنشط طاقات الخير الدفينة فى النفس .

.. إذن المنافسة الشريفة تحتاج إلى قوة . شجاعة . ثقة بالنفس . الرؤية الجميلة للذات . الرضا والشبع المعنوى . ويرد كل ذلك إلى تقوى الله والنشأة الطيبة والأصل الطيب .

.. الأمر يحتاج إلى جهاد مع النفس وحسم الصراع لصالح الخير ، وقناعة عقلية بأن السلام الاجتماعى نبعه الحقيقى الشبع الروحى للناس ، ومرده المنطقى لانتشار الحب بين الناس والذى يدفعهم إلى تمنى الخير للجميع .

.. هذا القانون الذى يحكم العلاقات الشخصية ، ويحكم علاقات العمل ويحدد المضمون الحقيقى للمنافسة الشريفة ، هو قانون غير

مكتوب . ولا توجد محاكم تحاسب من يخافونه . ومن يخالفه لا يسجن وإنما يُلفظ وينبذ ثم يخسر ويفقد ويفشل ويسقط . وتلك هى النهاية الطبيعية للحسد والحقد وتمنى زوال نعمة الآخرين والعمل على إفشالهم .

.. بعض المجتمعات تعمل بهذا القانون غير المكتوب . وهى مجتمعات تتمتع بالأمن والسلام والوفرة وترفرف عليها السعادة . وبعض المجتمعات الأخرى تحتاج إلى القانون المكتوب الذى يحاسب الناس على سلوكهم الخارجي وليس ضمائرهم . إنه قانون يحمى الأفراد من العنف الظاهر والبلطجة السافرة ولكنه لا يحمى من الدس والوقيعة والضرب تحت الحزام والطعن فى الظهر ، ولا يقى الإنسان من السم الذى يدس فى العسل . إنه قانون لا يهذب النفس ولا ينقيها من الشرور . وتجد هؤلاء لا يسعدون لنجاحهم بقدر سعادتهم لفشل الآخرين ونجاحهم يقاس بدرجة فشل الآخرين . ومن هنا تغلى الصدور وتشتعل النفوس ويتربص كل إنسان بأخيه يمنع عنه الخير ويدفع بالشر إلى ناحيته ويتفنن فى إيذائه وإيلامه . وتستحيل الحياة إلى نقمة ويعم الخوف ويمتنع السلام وتجهد العقول والأبدان ويلهث الناس تعبا وخوفا ، ويجنى الأشرار ثمار ذلك المناخ نجاحا زائفا كفقاقيع الماء المنتفخة بالهواء والتى سرعان ماتنفجر وتندحر تماما .

.. والحديث النبوى الشريف « لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه » يعرض أمرا غاية فى الخطورة والأهمية إذ يعلق إيمان الفرد بحبه للآخرين . أى لا إيمان لمن يسعى لإفشال أخيه والحط من قدره والإقلال من شأنه ورسم الخطط لإيذائه وتعطيله

ووضع العقبات فى طريقه أو الإساءة لسمعته عن طريق الإشاعات التى تؤثر على مساره .

.. كما أن ربط القضية الإيمانية بحب الأخ لأخيه تعنى أن حياة الشعوب تكون معرضة للخطر إذا عمت الكراهية وانتزعت الرحمة من القلوب وتوحشت النفوس . وهنا ينقلب الإنسان ليصبح عدو نفسه . ويأتى الانهيار من الداخل وليس من الخارج . وهذا هو سر الخراب الذى يصيب بعض المجتمعات على كل المستويات السياسية والاقتصادية والإنتاجية والتعليمية فينخر السوس فى كل مؤسسات الدولة وتتداعى أركانها وتنهار أعمدتها . فإذا أردت أن تحطم أمة فلا داعى لأن تهجم عليها بالجيوش من الخارج ولكن سلط أهلها بعضهم على بعض ليتشاحنوا ويتباغضوا ويكره بعضهم بعضا فيجتهد كل واحد منهم لجر أخيه إلى الوراء وإسقاطه فى بئر الفشل . وإذا غرقت سفينة لا ينجو أحد .وإذا وصلت إلى بر الأمان فالجميع يربحون حياتهم وأموالهم .

.. وفى مجتمع المحبة تعم الثقة فى كل أشكال التعاملات وتصبح الكلمة ميثاق شرف وأقوى من أى عقد قانونى ويصبح الوعد أنفذ بدون أى قيود ورقية تتوعد المخالفين ..

.. ومن الناحية الاقتصادية فإن النجاح معد والقوى بين الأقوياء أفضل من القوى بين الضعفاء . والأقوياء يثرى بعضهم بعضا أما الضعفاء فيجرون القوى إلى صفوفهم ليصبح مثلهم ضعيفا هزيلا . والنجاح ليس مسألة نسبية بحيث تكون ناجحا قياسا إلى فشل الآخرين بل هو قيمة مطلقة تتعاظم مكانتها وسط باقة من نجاح الآخرين فالنجاح يقاس إلى نجاح ولا يقاس إلى

فشل . والنجاح الذى يقـاس إلى نجاح يحدد مدى التميـز والتفوق وفى هذا فليتنافس المتنافسون مـثل الذين يتنافسون فى العمل من أجل التقرب إلى الله وعمل الخير .

.. إن شرايين الـطمأنينة التى تحـمل دماء المحبـة تصل إلى كل خلايا المجتمع فتنتـعش جميعها ويصير جسد الأمـة صحيحا قويا معافى قادرا على العمل والإنتاج والإبداع ..

- كن منافسا شريفا .
- لا تشعـر بالتهديد من الآخـرين . ثق بنفسك ، اسعـد لنجاح الآخرين .
- امتدح نجاح الآخرين .
- تذكر أن غير الآمنين هم وحدهم الذين يشعرون بالغيرة .
- المنافسة تصبح مرة إذا كنت تشعـر أن قيمتك تتحدد بالفوز وإذا كنت تهدف فقط إلى أن تكون فوق الجميع .
- إذا كان هدفك هو إضعاف الآخرين من أجل أن تتفوق عليهم سيخرج منك أسوأ ما عندك وستتضاعف مخاوفك .
- لا تقارن نفسك بالآخرين . إننا جمـيعا مخـتلفون . أن تبنى حيـاتك على المقـارنة مع الآخرين أمـر مجـهد يعطلك عن النـجاح الحقيقى .

كتاب

اليوم الطبى

١٠٠ نصيحة لحياة سعيدة



.. ثروتك الحقيقية هى الناس الذين يحبونك . أنت غنى بالناس . أنت غنى بالعلاقات الحميمة الدافئة . إنها تجعل للحياة طعما آخر . والذى يحبك يؤمن بك ويحترمك ويقدرك . والذى يحبك يخلص لك . والذى يحبك يفعل أى شىء من أجلك إلى حد التضحية . وبذلك مكسب أى مكسب . الثروة ليست مالا فقط . الثروة صحة . ذكاء . علم وأيضا أصدقاء وأحباء . وأن توفق إلى إنسان يحبك فهذا نجاح . بعض الناس قادرون على أسر القلوب . والبعض الآخر لا يستطيع . والقبول من عند الله . والقلوب وما تحب وتهوى . ولكنك تستطيع أن تبذل جهودا لتؤلف القلوب من حولك .. لابد أن تتعلم كيف تجذب الناس ناحيتك . فلتدخل ذلك ضمن استراتيجيتك للنجاح . لا نجاح بدون الناس . ولا طعم لنجاح بدون الناس . الناس شهود على نجاحك . ويجب أن يستفيد الناس من نجاحك . وأحسنكم أنفعكم للناس .

.. كلنا مشغولون برفع رصيدنا فى البنوك ولكن لابد أن ترفع رصيدك عند الناس دائما .

.. فى البداية لابد أن يصدقك الناس . وأن يشعروا بإخلاصك .. إن ذلك نصف الطريق إلى قلوب الناس . وتلك أخلاق النبلاء والعظماء . ولا نجاح حقيقى إلا إذا استند على قاعدة الصدق والإخلاص . قل الصدق وأخلص فى كل ما تقول وما تعمل . الناس لديها رادار للتعرف على مدى صدقك وإخلاصك . خداع الناس لوقت طويل صعب . قد تستطيع أن تخدعهم على المدى القريب . ولكن لا يمكن بل ومن المستحيل أن تستمر فى خداعهم .

.. فإذا كنت صادقا مخلصا فالحياة تطيب معك . لأنها تكون حياة آمنة . كزوج أو كصديق أو زميل أو شريك .. كل أشكال التعاون معك تصبح مصدرا للخير . ويكون الإثراء متبادلا إذا كنتما على نفس الدرجة من الصدق والإخلاص . والإثراء إما روحى أو مادى ..

والإثراء الروحى يتمتع به معا الزوج مع الزوجة والصديق مع الصديق . تصبح الحياة ممتعة لأن فيها مشاركة . والمشاركة فى حد ذاتها تحقق متعة للإنسان أى أن نكون معا ونحن نمارس الحياة .. الوحدة تفقد الإنسان نصف المتعة .. لأن نصف المتعة فى المشاركة والنصف الآخر من المتعة هو فيما نحن بصدده أى الموضوع ذاته . موضوع المشاركة .

والحياة ممتعة حقا وبها العديد من الأشياء الجميلة . ولكن المتعة تتضاعف أو تكتمل بوجود شريك .. رفيق .. حبيب .. زوج أو صديق . والزوج لا يغنى عن الصديق . والصديق لا يغنى عن الزوج . أنت تحتاج للاثنين معا . كل منهما يلبى احتياجات روحية ونفسية معينة لا يستطيع الآخر تلبيتها . وفى ذلك هناء وسعادة

واستقرار واستمرار لرحلة الحياة بأقل قدر من الكدر والضجر والألم .

.. ومن يحبك يجعلك ترسم صورة جميلة عن ذاتك . ترى نفسك جميلا ومكتملا . ترى نفسك إنسانا هاما له دوره الأساسى فى الحياة بل تكون أنت محورا لحياة من يحبونك . وكم هو رائع أن يشعر الإنسان أنه محور حياة إنسان آخر وهذا سوف يكسبك ثقة بنفسك ..

ومبادلة الحب تحقق أقصى درجة من المتعة الروحية والنفسية .. إنها سعادة ما بعدها سعادة تتحقق من خلالها الإثارة والنشوة والأمل والحماس والحيوية والتدفق والنشاط والعافية وترى الجمال فى كل ما حولك وتحب كل ما حولك .

.. وهذا يشملك بصفاء ذهنى وقدرة على التفكير الهادف وحل المشكلات والإبداع فتزداد خبرة ومهارة ويتراكم نجاح فوق نجاح لتصل إلى القمة أو بالقرب من القمة لأن الطموح سيملؤك .

.. مطلوب منك أن تحافظ على من تحب . لابد أن تبذل جهدا . الشجرة تحتاج إلى رعاية لتنمو وتثمر . ارع الحب الذى بينك وبين زوجك والحب الذى بينك وبين صديقك . ادعمه دائما . عززه فى كل وقت . بالكلمة الطيبة . وكما يقولون فإن كلمة طيبة واحدة تدفىء ثلاثة شهور من الشتاء . اظهر الاهتمام الصادق . قدم هدية .. اكتب خطابا رقيقا . ردد دائما أنك محظوظ بهذه العلاقة .. امتدح صدق وإخلاص الطرف الآخر . إن ثمه أشياء صغيرة تحقق سعادة كبيرة .

.. كن بجانب من يحبونك وقت الشدة . لا تتركهم أبدا . قدم كل

ما عندك من مساعدة لا تبخل بشىء . ضح بالوقت والمال وابذل مزيدا من الجهد . التعاطف وحده لا يكفى وإنما ضع نفسك مكانه لتستشعر آلامه وأحزانه وذلك ما نسميه بالتناغم وليس مجرد التعاطف .

.. وصديقك هو من يصدقك .. قل له الحقيقة دائما لا تزوق له الكلمات .. ولا تضلله بالمبالغة . ولا تضعف همته بنقدك له . نقدك لمن تحب هو رسالة حب . رسالة خوف عليه . قل له الحقيقة ولكن اختر الالفاظ المناسبة والألفة الرقيقة الدالة على حبك وإخلاصك دون أن تبتعد عن المضمون الحقيقى . ولا تقل له رأيك ثم تمضى بل ابق بجانبه . أعطه النصيحة المباشرة .

قل له ماذا يفعل دون أن تملى عليه أو تأمره . تابع معه التطورات . لابد أن يشعر أن مشكلته هى مشكلتك أنت الشخصية .

.. وحافظ على سر صديقك . لا تنقل أخباره لأحد . لا تثرثر .. الثرثرة ليست من شيم الناجحين والعظماء . الثرثرة هى من أهم سمات الإنسان التافه الذى يملك وقتا لا يعرف كيف يستغله . بعض الناس يتطوعون بنقل الحكايات والأخبار دون أن يسألوا . إنهم يعطون لأنفسهم أهمية زائفة بأنهم يعرفون وبأن لديهم معلومات . لا تثق بالثرثار . ولا تأتمنه على أسرارك . لأنه سينشرها دون وعى ودون قصد سيىء . ولا خير فى الصديق الثرثار . ولا خير أيضا فى الشريك الثرثار ..

.. والشراكة غير الصداقة ولكن لها أيضا قواعدها وأخلاقياتها.. وهى تنطوى على مصالح مادية . عمل مشترك ..

أهداف واحـدة .. اتفاق على خطة مـشتـركة .. قـد يكون اثنين أو ثلاثة أو أربعة أو فريقا صـغيرا أو كبيرا أى جمـاعة .. والافتراض فى هذه الحـالة ألا تتـعارض المصـالح وإنما تتـفق . خطة وقلبـا . مخيلة وخبرة . أحلاما وواقعا .

ولذا لابد أن تهيمن روح الجماعة على مـجموعة الشركاء ولابد أن نؤمن أن اثنين معـا من الممكن أن يصلا لحلول أفـضل مما كان يستـطيع كل واحد بمفـرده . ولابد أن نتعلم كـيف نتعـاون وكيف ننسق مع الجميع .

.. وفى نطاق الشـراكة لابد أن نـقبل أن من حق كل إنسـان أن يكون مختلفا . الاختلاف لا يعنى أننا نستطيع أن ننسق معا . لابد أن نحترم الفروق الفردية ..

والناجـحون يعـرفون أن الخـلاف قوة وليس ضـعفـا . أو هم يستطيعـون تحويل الخلاف إلى قوة لمضاعـفة المكاسب . الخلاف معناه إثراء معـرفى خبراتى . وحين نختلف لأننا مـختلفون يكون أمامنا ثلاثة طرق .

إمـا أن نصـل إلى حـلول وسـطـى وفى هـذه الحـالة تصـبح ١+١ = ١,٥ أو نتعاون رغم الاختلاف فتصبح ١+١= ٢ أو نتناغم إلى أقـصى درجة ونسـتـفيـد فـعلا من وجـهات الـنظر المختلفـة للوصول إلى الحلول المثالية وفى هذه الحالة تصبح ١+١= ٣ .

وفى نطاق الشراكـة مادام الإنسان صـادقا ومخلصـا فإنه من حقه أن يتـمتع ببعض الحقوق . وهو يتـمتع بهذه الحقوق معـتمدا على متانة الشراكة وصلابة القاعدة الإنسانية الاخلاقية التى بنيت عليها ومعـتمدا أيضا على رصيد الحب والاحتـرام بين المتشاركين

وأنهم جميعا يعملون لهدف واحد وهو تحقيق النجاح للوصول إلى هدف يرصده الجميع ومتفقون عليه وإنهم جميعا اعتمدوا خطة الوصول إلى هذا الهدف ..

.. فى هذه الحالة يستطيع الإنسان أن يتمتع بحقوق معينة فيقول بصوت مسموع أن من حقى :

١ - أن أسأل عما أريد . مع اعترافى بأن من حق الطرف الآخر أن يرفض .

٢ - أن يكون لى رأيى الخاص ومشاعرى وعواطفى وأن أعبر عن ذلك بطريقة ملائمة .

٣ - أن أقول أشياء قد يبدو أنه ربما لا تنبنى على منطق ولست فى حاجة أن أقدم مبررات .

٤ - أن أقرر وأن أختار وأن أتحمل عواقب اختيارى .

٥ - أن أخطىء .

٦ - أن أغير رأيى .

٧ - أن أحتفظ بخصوصياتى .

.. هذه الحقوق لا تتعارض مع مفهوم الشراكة ولكنها تعبر عن مدى الحرية التى من حق كل إنسان أن يتمتع بها فى نطاق الشراكة ، واثقا من حسن ظن الآخرين بى .. ولذا فلا تشارك إلا من كان يفهم المعنى الحقيقى للشراكة وأنها تقوم أول ما تقوم على قاعدة أخلاقية . كما تقوم على مبادىء أساسية أهمها أن الاختلاف لا يضعف قوة الدفع نحو تحقيق الهدف بل العكس يمكن استثمار الخلاف فى تحقيق مزيد من النجاح . كما أن الشراكة تقوم على الاحترام والمحبة المتبادلة بالرغم من أن الهدف

مادى .. فالهدف المادى لا يمنع من الاستمتاع بدرجة من التقارب الذى يعين على مزيد من التفاهم .

١ - احسب ثروتك بعدد أصدقائك الذين يحبونك .

٢ - أنت فى حاجة إلى زوج وصديق .

٣ - القاعدة الأساسية لمثل هذه العلاقات هى الصدق والإخلاص .

٤ - اخلص لمن يحبونك . وراع واهتم بشجرة المحبة .

٥ - كلمة طيبة واحدة تدفىء ثلاثة شهور من الشتاء .

٦ - حافظ على سر صديقك . لا تثرثر . ولا تتطوع بسرد الحكايات لتثبت أنك عالم ببواطن الأمور .

٧ - الشراكة غير الصداقة ولكنها تقوم على نفس القاعدة الأخلاقية من الصدق والاخلاص .

٨ - الاختلاف حق مشروع . والأذكياء هم الذين يستثمرون الاختلاف لتحقيق مزيد من النجاح .

٩ - فى نطاق الشراكة يكون لك حقوق يجب أن تستمتع بها تثبت حريتك .

١٠ - لا شراكة حقيقية دون أن يدرك الشريك أهمية الانصهار فى الجماعة .

١١ - رغم أن الهدف مادى فى الشراكة ولكن استمتع بدرجة من التقارب من أجل مزيد من التفاهم .

رقم الإيداع
١٤٩٥١/٢٠٠٠
الترقيم الدولى
977 - 08 - 0962 - 4


أهلا بك معنا
شبكة خطوط تمتد إلى
٧٢ مدينة عالمية
فى اوروبا و امريكا و آسيا
و افريقيا و استراليا
و ١٢ مدينة داخلية
بأحدث طرازات الطائرات.